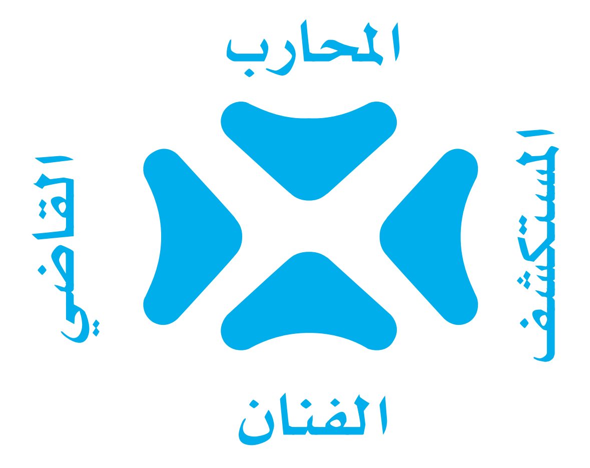
بسم اللّٰه الرحمن الرحيم

الإبداع والأدوار الأربعة

استخدم شخصياتك الأربعة:



حتى تصبح أكثر إبداعاً

المهندس/ نبيل بن علي البحبوح

الطبعة الأولى

١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م



نبيل علي محفوظ البحبوح، ١٤٢٩هـ
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
البحبوح، نبيل علي محفوظ
الإبداع والأدوار الأربعة / نبيل علي محفوظ البحبوح – جدة، ١٤٢٩هـ
١٤٦صفحة، ٢٢ X ٢٠ سم
ردمك: ٢-٠٥٩-٥٩-٩٩٦٠-٩٧٨
١- الإبداع ٢- النبوغ ٣- العنوان
ديوي ٣٥، ١٥٣ ١٤٢٩/٤٣

رقم الإيداع: ١٤٢٩/٤٣
ردمك: ٢-٠٥٩-٥٩-٩٩٦٠-٩٧٨

الطبعة الأولى
١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

إهداء ...

إلى إنسانة الروح، إلى معنى الحنان، إلى أمي الحبيبة...

إلى إنسان الرحمة، إلى معنى الرجولة، إلى أبي الحبيب...

إلى جمال الروح، إلى عرش الورد، إلى زوجتي العزيزة...

إلى روح المرح، إلى المبدع الصغير، إلى ابني فِراس

إلى المشايخ الأفاضل، إلى الأستاذة الكرام، إلى كل أخٍ في اللّه...

إلى كل الذين يوقنون بأن مستقبل هذه الأمة مرتبط بحسن استثمار طاقة أطفالنا وشبابنا الإبداعية...

أهديكم هذا العمل المتواضع

مدخل



لماذا نتحدث عن الإبداع؟... لماذا الأدوار الأربعة؟ ما هو الإبداع؟ ... نحن والأدوار الأربعة ... تعرف على "روجر فون أويك" ... مدى فاعلية إبداعك ... قيّم أدوارك الأربعة

المستكشف



المستكشف "أينشتاين" ... من هو المستكشف؟ ... موانع الاستكشاف ... مِنظار المستكشف ... كن محباً للاستطلاع وفضولياً ... اعرف ما هو هدفك بالضبط (عن ماذا تبحث؟) ... ابحث في مجالات ومصادر أخرى ... ابحث عن أكبر عدد ممكن من الأفكار ... كل فكرة يمكن أن تقود إلى فكرة مختلفة ... حوّل مجال تركيزك ... لا تهمل الأشياء الواضحة ... انتبه للأشياء الصغيرة ... انظر إلى الصورة الكبيرة ... اخترق الحواجز والعقبات ... أبعد المخاوف وابحث رغم المخاطر ... أعد اكتشاف الأفكار التي بحوزتك ... ابحث عن الأشياء المضحكة ... اكتب الأفكار التي حصلت عليها ... بوصلة المستكشف ... مزيداً من الاستكشاف

الفنان



الفنان "نكاماتس" ... من هو الفنان؟ ... ريشة الفنان ... كيّف: غيرّ المحتوى ... تخيّل: اسأل ماذا لو؟ ... اعكس: انظر للأشياء بالمقلوب ... صِل: اربط الأشياء ببعضها ... قارن: أوجد الفرق بين الأشياء ... احذف: اخرق القواعد ... خالف: مارس الاختلاف أحياناً ... احتضن: اختزن الفكرة لفترة من الزمن ... علبة ألوان الفنان ... أَظِهر فنك

القاضي



القاضي "البخاري" ... من هو القاضي؟ ... مطرقة القاضي ... ما الهدف من هذه الفكرة، ما المتوقع أن تعمل؟ ما هي إيجابيات وسلبيات الفكرة؟ ... ما هي فرص نجاح الفكرة؟ في حالة الفشل، ما هي الخسائر؟ ... هل الوقت مناسب لهذه الفكرة؟ ... ما هي الفرضيات التي تحاول إثباتها؟ ... هل هذه الفرضيات ذات فاعلية وأثر؟ ... ما هي الجوانب الخفية التي لا تعلمها عن الفكرة؟ ... هل أنت مصاب بالغرور بسب نجاحات سابقة تمنعك من النظر إلى بعض الأخطاء الممكنة؟ ... ما هو قرارك وحكمك النهائي على الفكرة؟ ... ميزان القاضي ... كن قاضياً حكيماً



مدخل

(كل الناس مبدعون، وأنت حقاً واحداً منهم)

(نبيل البحبوح)

- لماذا نتحدث عن الإبداع؟
- لماذا الأدوار الأربعة؟
- ما هو الإبداع؟
- نحن والأدوار الأربعة
- تعرف على "روجر فون أويك"
- مدى فاعلية إبداعك
- قيّم أدوارك الأربعة



لماذا نتحدث عن الإبداع؟

الحمد للّه رب العالمين، الرحمن الرحيم، مالك يوم الدين، الذي لا فوز إلا في طاعته، ولا عز إلا في التذلل لعظمته، ولا غنى إلا في الافتقار إلى رحمته ولا هدى إلا في الاستهداء بنوره، ولا حياء إلا في رضاه ولا نعيم إلا في قربه، ولا صلاح للقلب ولا فرح إلا في الإخلاص له والتوحيد له، الذي إذا أُطيع شكر، وإذا عُصي تاب وغفر، وإذا دُعي أجاب، وإذا عُومل أثاب. وأشهد أن لا إله إلا اللّه، وأن محمداً عبده ورسوله وأمينه على وحيه وخيرته من خلقه، المبعوث بالدين القويم والمنهج المستقيم، أرسله اللّه رحمةً للعالمين وإماماً للمتقين وحُجةً على الخلائق أجمعين، شرح له صدره ورفع له ذكره ووضع عنه وزره، وبعد:

فإنَّ معظم الناس يعتقدون أن الإبداع يكاد يكون مقصوراً على بعض الفنانين والمخترعين والموهوبين. وفي الحقيقة، لو أخذنا مفهوم الإبداع بمعناه الواسع، لوجدنا أننا جميعاً مبدعون في كل وقت. فحلنا للمشكلات، أو تغلبنا على العقبات والمصاعب التي تواجهنا في الحياة، وابتكارنا للأشياء الجديدة، وتعديلنا وتطويرنا للأشياء القديمة، ما هو إلا دليلٌ واضحٌ وجليٌّ على أنَّ الإبداع موجودٌ في حياتنا، ولكن الصعوبة تكمن في كيفية الاستفادة من إبداعاتنا في الحصول على الأفكار الجديدة. وحتى نتمكن من الاستفادة من ذلك، يجب علينا أن نوقن يقيناً جازماً أن للعملية الإبداعية خطواتٌ ومراحل يجب أن تمر بها. فالأشخاص المبدعون يكتشفون هذه العملية بالفطرة، ولكن باستطاعتك أنت أن تتعلمها، إذ أنها ليست مسألةً تستعصي عليك فهمها وإدراكها.

إنَّ من الأهمية بمكان أن ندرك أن الأفكار الإبداعية ليست ومضات ساطعة من الإلهام. ولقد بينَّ التاريخ أنَّ هذه الأفكار في أي مجالٍ من المجالات، ما هي إلا نتيجةٌ للجهد المتواصل الدؤوبٍ والتحسنٍ المستمر. ولا يحتاج الإبداع إلى قدرٍ عالٍ من الذكاء، ذلك أن الأبحاث أظهرت بأن الأشخاص المبدعين في أيٍّ مهنةٍ من المهن ليسو أذكى من زملائهم في العمل، وما يميزهم عنهم هو أنهم يعرفون كيف يحصلون على الأفكار، واختيار الأفكار المناسبة، وتطوير هذه الأفكار، وتقييم هذه الأفكار، ثم العمل على تنفيذها.

إن للإبداع أهمية خاصة لما يلي:

١.إنَّ مجال الإبداع والمبدعين يعتبر من أهم المجالات في العصر الحديث، لاسيما وأن الحضارة الغربية قد أولتها اهتماماً كبيراً، في حين أنَّ المسلمين لم يعطوها إلا الجزء القليل من اهتماماتهم. فعلى الرغم من وجود محاولاتٍ جادة من بعض المربين في بعض الدول العربية والإسلامية في تطوير جانب الإبداع والمبدعين، إلاَّ أنَّ هذا المجهود يبقي بسيطاً إذا ما قورن بما هو موجودٌ في الدول الغربية. ونلاحظ ذلك من خلال وجود المراكز المنتشرة في تلك الدول التي تهتم بالمبدعين وتقيم لهم البرامج التطويرية والتي تساعد على تنمية قدرات المبدعين. إضافةً إلى ذلك نجد أن هذا الجانب موجود في أغلب الشركات، بل ترصد بعض هذه الشركات مبالغ كبيرةً في سبيل تحسين وتطوير منتجاتها من خلال إنشاء مراكز البحوث والتطوير ودعم المبدعين.

٢.إنَّ أمة الإسلام اليوم بحاجةٍ ماسةٍ إلى أن تلتف إلى الجانب الإبداعي في جميع مناحي الحياة، حتى تصبح في مصف الدول المتقدمة. نحن المسلمين لا ينقصنا المال ولا البشر، فهناك التجار والأموال الكثيرة والدول الغنية وهناك المبدعون. إنَّ ما ينقصنا في الحقيقة هو كيف نوظف هذه الأموال في خدمة الإبداع والمبدعين، بدلاً من أن تصرف في مجالاتٍ أخرى تعتبر أقل أهمية.

٣.إنَّ تكوين ثقافة الإبداع يعتبر عاملاً مهماً في نهضة الشعوب والأمم. هذه الثقافة تبدأ من البيت والأسرة ثم المدرسة ثم الدولة. فالوالدان يلعبان دوراً مهماً في تنشئة الطفل وتربيته وتوجيهه نحو الإبداع والابتكار، والمعلم والمعلمة يساهمان وبشكل كبيرٍ في تعليم الطلاب والطالبات هذه الثقافة، والدولة تفتح المراكز والأندية التي تعنى بالمبدعين.

ولا ننسَ جانباً مهماً هنا ألا وهو الإعلام.

فالإعلام يؤثر وبشكلٍ مباشرٍ على تنمية هذه الثقافة، وذلك من خلال البرامج التلفزيونية والصحف والمجلات وغيرها.

لماذا الأدوار الأربعة؟

في هذا الكتاب سوف أعرض أسلوب "الأدوار الأربعة" للدكتور روجر أويك، وهو أحد الأساليب المستخدمة في توليد الأفكار الإبداعية. وقد تم اختيار هذا الأسلوب للأسباب التالية:

١.يعتبر أسلوب "الأدوار الأربعة" من الأساليب الجديدة والطرق الفعالة لتنمية القدرات الإبداعية.
٢.عرض (د. روجر أويك) طريقة استخدام "الأدوار الأربعة" بطريقة يمكن فهمها بسرعة وتطبيقها بسهولة جداً.
٣.يعتبر هذا الأسلوب شاملاً وجامعاً لكثيرٍ من الطرق المستخدمة في الحصول على الأفكار الإبداعية (مثلاً: التفكير بالمقلوب، الإدخال العشوائي، ماذا لو؟، كسر القواعد، ... الخ).
٤.ربط الدكتور روجر أويك بين علم التاريخ وعلم الإبداع في الإتيان بفكرة "الأدوار الأربعة"، وهذا يتضح جلياً لمن يقرأ مؤلفاته المختلفة.
٥.يعتبر أسلوب "الأدوار الأربعة" نتيجةً للبحث والخبرة الطويلة للدكتور روجر أويك في مجال التدريب على التفكير الإبداعي.
٦.رغبتي الشديدة في المساهمة ولو باليسير في مجال التفكير الإبداعي، حتى ننهض بأمتنا العربية والإسلامية ونزاحم الغرب في هذا المجال، وذلك لأن ديننا هو دين الإبداع، وأمتنا هي أمة المبدعين.

هذا وأرجو أن يكون ما صنعته مفيداً لقارئه والناظر فيه، وأرجو به الأجر والذكر الجميل، وصلى الله على نبينا محمدٍ وعلى آله وصحبه أجمعين، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

المهندس/ نبيل بن علي البحبوح
٢/ ١٠/ ١٤٢٨هـ - ١٤/ ١١/ ٢٠٠٧م
المملكة العربية السعودية — جدة
الصندوق البريدي: ٤١٣١٩ - الرمز البريدي: ٢١٥٢١
nablium@hotmail.com

ما هو الإبداع؟

ربما الكثير منَّا قد سمع عن كلمة "الإبداع". لكن ما المراد بها؟

- الإبداع لغة: أبدعت الشيء، أي أنشأته على غير مثالٍ سابق.

- أما بالنسبة للتعريف الاصطلاحي، فهناك الكثير من التعاريف: منها

- **أن ترى مالا يراه الآخرون.**
- **أن ترى المألوف بطريقةٍ غير مألوفة.**
- **هو القدرة على حل المشكلات بأساليب جديدةٍ تعجب السامع والمشاهد.**
- **القدرة على تكوين تركيباتٍ أو تنظيماتٍ جديدة.**
- **عملية الإتيان بجديد.**
- **هو تنظيم الأفكار وظهورها في بناءٍ جديدٍ انطلاقاً من عناصر موجودة.**

وهناك بعض المصطلحات الهامة التي نستخدمها كثيراً عندما نتحدث عن الإبداع وهي:

- الاختراع: عبارةٌ عن الإبداع أو الابتكار في المجال العلمي (الطائرة).
- الاكتشاف: شيءٌ موجودٌ في الطبيعة ويتم اكتشافه وكيفية التصنيع (مغناطيس، الكهرباء).
- الخيال: تصورٌ ذهنيٌ لشيءٍ غير موجود (لا إبداع بدون خيال، ولذلك الأطفال أكثر إبداعاً).
- الحدس: التوقع الذي يتم اتخاذه بدون دليل.
- الذكاء: الفطنة وسرعة الفهم (القدرة على اكتشاف التشابه).
- الخاطرة: ما يمر بالقلب أو النفس من رأيٍ أو فكرةٍ بدون تدقيق (الخاطرة تتحول إلى الفكرة).
- الفكرة: هي إِعمال العقل في الأمر أو الخاطرة للوصول لتفاصيل أعمق.

نحن والأدوار الأربعة

•إنَّ كثيراً من الناس يشتكون من عدم قدرتهم على توليد أفكارٍ جديدة، إذ ربما يجلس أحدهم الساعات الطوال، مفكراً في أمرٍ يريد أن يبدع فيه، فلا تنساب عنده الأفكار، بل يقف عاجزاً وكأنما أفكاره قد سجنت في صندوقٍ مظلمٍ، وقُذف بها في قاع سحيق.

•إنَّ كل فردٍ منَّا تكمن فيه أربع شخصياتٍ أو أدوارٍ يمكن أن يمارسها في الحياة، والذي يميز شخصًا عن غيره هو كيفية استخدام وتفعيل هذه الأدوار من أجل تنمية ملكة الإبداع في أشخاصنا.

•ابتكر الدكتور "روجر أويك" أسلوباً جديداً لتنمية القدرات الإبداعية، وتقوم أساس الفكرة على أن الناس في بعض الأحيان بحاجةٍ ماسةٍ إلى صدمةٍ أو ضربةٍ على الرأس تنبههم وتخرجهم من الروتين والنمط الفكري الذي اعتادوا عليه، ومنعهم من النظر في الآفاق وفي أنفسهم، وينظرون إلى الأمور بمنظارٍ جديدٍ ورؤيةٍ جديدة، فيكتشفون العالم من حولهم بأفكارٍ جديدة، ويشكلون هذه الأفكار ويكونوها بشكلٍ غير مألوف، ويحكمون عليها ويقوموها بقواعد وقوانين حديثة، ومن ثم يهرعون إلى تنفيذها وتطبيقها لينتجوا منها إبداعاً يُضاف إلى إنجازات الفرد أو المجتمع الإنسانية.

تعرف على "روجر فون أويك" Roger Von Oech



- روجر فون أويك هو مؤلفٌ، مبدعٌ، ومتحدث.
- هو مؤسس ورئيس شركة استشاريةٍ تدعى (التفكير الإبداعي)، ومقرها مدينة "كاليفورنيا" بالولايات المتحدة الأمريكية.
- حصل على درجة الدكتوراه من جامعة ستانفورد في مجال "تاريخ الأفكار".
- هو متزوجٌ، أبٌ لطفلين، ويعيش في كاليفورنيا.
- له العديد من الندوات والكتب حول الإبداع، والتي استفاد منها العديد من الملايين حول العالم مثل:

•A Whack on the Side of the Head
•A Kick in the Seat of the Pants
•Expect the Unexpected
•Creative Whack Pack
•Innovation Whack Pack
•Ball of Whacks

- عمل لدى العديد من الشركات العالمية مثل:

Disney، Intel، NBC، MTV، Coco-Cola، Sony، Microsoft، Ford، IBM، Cartier، CBS، CitiBank، Procter & Gamble، United States Olympic Committee.

مدى فاعلية إبداعك

تمرين: حدد مدى فعالية إبداعك، ضع علامة √ أمام العبارة المناسبة:

- عالي: أقوم بتوليد أفكارٍ إبداعيةٍ وأطبقها كل يوم.
- متوسط: في بعض الأحيان أحصل على فكرةٍ إبداعية، وربما أعمل شيئاً بها.
- منخفض: أنا بحاجةٍ ماسةٍ إلى التحفيز لكي أيقظ إبداعي.

في الحقيقة معظم الناس سوف يختارون الخيار الثاني (متوسط الإبداع). لكن يجب عليك أن تتذكر أنَّ جميع الأشياء تتغير بشكل سريع ومستمر. ربما الطريقة التي استخدمتها في حل مشكلةٍ ما الأسبوع الماضي قد لا تصلح في حل مشكلات اليوم، أو قد لا تستفد منها في إيجاد فرصٍ جديدةٍ في الأسبوع القادم.

في مثل هذه الحالة، يجب عليك أن تولد أفكارٍ جديدةٍ بشكلٍ مستمر. لذلك، إذا رغبت في زيادة إبداعك، ما عليك إلا أن تسأل نفسك: ماذا يجب عليَّ فعله حتى أصل إلى درجةٍ عاليةٍ في الإبداع؟
عليك أن تستخدم أدوارك الأربعة: المستكشف، الفنان، القاضي، المحارب.

حاول أن تجيب عن التمرين التالي.
تمرين: هنا أربعة أسئلة، إذا قمت بأيِّ عملٍ من هذه الأعمال، ضع علامة √ أمام السؤال:

هل سبق لك أن:

- شاركت في رحلة لصيد الحيوانات أو الطيور أو الأسماك؟
- نظرت إلى جناحِ الفراشة باستخدام المجهر؟
- قمت بعمل بحث تسويقي عن منتج جديد؟
- حضرت مؤتمراً في غير تخصصكً؟
- سألت أحداً نفس السؤال بثلاث طرقٍ مختلفة، حتى تحصل على الفكرة الحقيقية؟

هل سبق لك أن:

- قمت بطبخ عشاء متميز؟
- سألت "ماذا لو؟" ؟
- كتبت شعراً أو طُرفة؟
- تساءلت لماذا الأشجار والنهار لها أشكالٌ متشابهة؟

هل سبق لك أن:

- عملت مقارنةً بين أسعار مشترياتك؟
- قمت بتصحيح امتحان مادة التعبير؟
- قمت باستثمار مالك؟
- قررت أن تنجب أطفالاً؟
- صوَّت في الانتخابات؟
- كنت حكماً في لعبةٍ رياضية؟

هل سبق لك أن:

- قمت باتصالٍ بأحد الزبائن وعرضت عليه منتج ما؟
- شاركت في منافسات رياضية؟
- قمت بإنشاء شركةٍ؟
- أحببت شخصاً ما ثم خسرته؟
- ناقشت عقداً مع أحد الشركات؟

أولاً، أنت كمفكرٍ مبدع تحتاج إلى المواد الأولية التي تولد منها الأفكار الإبداعية مثل: الحقائق، المفاهيم، التجارب، المعارف، المشاعر، وأي شيءٍ آخر قد تحصل عليه. دورك كمستكشف هو أن تبحث عن هذه المواد التي تساعدك في بناء فكرتك. تذكراً

دوماً عندما تبحث أن تنظر بدقة في الأماكن المجهولة، ترعي انتباهك للأنماط الغريبة، تبحث عن المعلومات المختلفة. الأفكار التي قد حصلت عليها قدّ تمثل نمطاً معيناً، لكن أذا أردت أن تحصل على شيء جديد، حاول أن تستخدم فنك، وذلك بتجربة الفكرة بطرقٍ أخرى، انظر إلى الفكرة من الخلف، اقلب الفكرة، أسأل "ماذا لو"، انظر إلى خفايا الفكرة، اخترق القواعد، أو ابتكر قواعد أخرى.

أما الآن فحاول أن تسأل نفسك: "هل هذه الفكرة جيدة؟ هل تستحق المتابعة؟ هل ستعطي نتائج جيدة؟ هل لدي المصادر الكافية لتنفيذ الفكرة؟". حتى تتمكن من اتخاذ قرارك، يجب عليك أن تتقمص شخصية القاضي. أثناء تقييمك للفكرة، يجب عليك أن تزن الأمور، تبحث عن عوائق الفكرة، تتسأل ما إذا كان التوقيت مناسبٌ لهذه الفكرة. يجب عليك أيضاً أن تحلل المخاطر، تراجع افتراضاتك، تستمع إلى عقلك.

أخيراً حان الآن موعد تنفيذ الفكرة على أرض الواقع. يجب عليك أن تدرك جيداً أنه ليس بالإمكان تنفيذ أي فكرةٍ تخطر ببالك. هناك الكثير من المنافسة.إذا أردت أن تجعل فكرتك ناجحة، عليك أن تبادر بالهجوم. مهمتك كمحاربٍ هو أن تحمل فكرتك إلى أرض المعركة. عليك أن تكون قائداً وجندياً في آن واحد. ضع خطتك، عاهد نفسك بأنك ستصل إلى هدفك. يجب عليك أيضاً أن تتغلب على المصاعب والعقبات، تتخلص من الأعذار، تتغلب على قاتلي الأفكار. لديك القدرة على فعل ما تراه مناسباً لجعل فكرتك حقيقة.

مما سبق يتبن لنا أنَّ هنالك أربع شخصيات رئيسية هي:

- شخصية المستكشف: وهي الشخصية التي تقود إلى البحث عن الفكرة الجديدة.
- شخصية الفنان: وهي الشخصية التي تقود إلى تكوين الفكرة الجديدة.
- شخصية القاضي: وهي الشخصية التي تقود إلى الحُكم على الفكرة الجديدة.
- شخصية المحارب: وهي الشخصية التي تقود إلى تطبيق الفكرة الجديدة.

قيّم أدوارك الأربعة

تمرين: الآن لديك الفرصة لكي تقيّم مستواك لكل دورٍ من الأدوار الأربعة.

- كيف تقيّم مدى استكشافك؟

١. أصدقائي يلقبونني "رأس النعامة".
٢. أرى دائماً ما هو أمامي فقط.
٣. أخصص وقتاً من أوقاتي للاستكشاف.

- كيف تقيّم مستوى فنك؟

١. إنَّ خيالي محبوس.
٢. أستطيع أن أفهم ما يُوصف لي.
٣. لدي قدرةٌ جيدةٌ على الفهم العميق للأشياء الجديدة.
٤. أنا شخصٌ شاعر، وأحب أن ألعب مثل الأطفال.

- كيف تقيّم خبرتك في القضاء؟

١. صناعة القرار: ما ذا نعني بذلك؟
٢. رمي العملة المعدنية سوف يعطي نتائج جيدة.
٣. أستطيع دوماً أن أعرف قيمة بناء الأفكار الجديدة.
٤. دائماً قراراتي تكون صائبة.

- كيف تقيّم شخصيتك المحاربة؟

١. أشعر بالراحة طالما أنه لم يكن لديَّ عذرٌ غير مُرضٍ.
٢. انهض عندما أشعر بالخسارة.
٣. أُنفذ الأوامر.

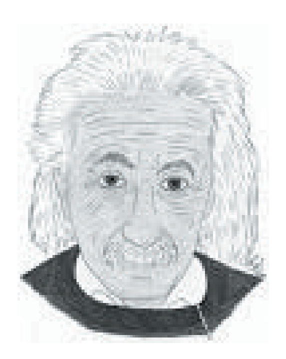
(الشخص الذي يبحث عن الفكرة وينتظر بزوغها)



- المستكشف "أينشتاين"
- من هو المستكشف؟
- موانع الاستكشاف
- مِنظار المستكشف
- بوصلة المستكشف
- مزيداً من الاستكشاف



المستكشف "أينشتاين"



•سُئل أينشتاين ذات مرةٍ عن الفرق بينه وبين الإنسان العادي فقال: "الإنسان العادي إذا طلبت منه أن يبحث عن إبرةٍ في كومة قش، فإنه بمجرد أن يعثر على الإبرة، فسوف يتوقف عن البحث فوراً. أما أنا فسوف أستمر في التنقيب في كومة القش بحثاً عن احتمال وجود إبر أخرى".

•لقد كانت في حياة أينشتاين عثرات من الفشل التي لم يستسلم لها وأخذ يقاومها، فقد التحق أينشتاين الذي ولد في عام ١٨٩٧م بإحدى مدارس ميونخ وهو في السادسة من عمره، وظل في الوقت نفسه يتعلم العزف على الكمان الذي برع فيه، وعندما بلغ السادسة عشر من عمره تقدم للالتحاق بإحدى جامعات زيوريخ وكانت تسمى (ITH)، من أجل أن يحصل على شهادةٍ في الهندسة الكهربائية، ولكنه فشل في تخطي امتحان القبول، فلم ييأس ودخل إحدى المدارس الثانوية لكي تؤهله لدخول الجامعة، وكان أينشتاين يميل إلى الدراسات الرياضية والتحليلية، ولا يميل إلى الدراسات العملية والتخيلية.

•وبالفعل تخرج أينشتاين مدرساً للرياضيات والطبيعة، إلا أنه لم يجد وظيفة، بينما حصل ثلاثةٌ من زملاء الدراسة الذين كانوا معه على وظائف في الجامعة التي كان يرغب في الالتحاق بها في زيوريخ، وظل أينشتاين يكتب للجامعات المختلفة طالباً للوظيفة دون جدوى، وبعد عامين من البحث حصل على وظيفةٍ لجزء من الوقت كمدرسٍ ثانوي للرياضيات، وفي الوقت نفسه ساعده زميل دراسته "جروسمان" على الحصول على وظيفةٍ "فنيٍ ثالث" في مكتب تراخيص مدينة "برن" الذي ظل يعمل به لمدة ٧ سنوات، وخلال هذه الفترة أنجز أينشتاين مجموعةً من أبحاثه القيمة، إلا أنه لم يستطع نشرها لعدم معرفته أو اتصاله بالجهات العلمية المحترمة،

•لم يجلس أينشتاين ويندب حظه في هذا العمل الذي يقل كثيراً عن قدراته وإمكاناته وعلمه، ولكنه ظل في طريقه يعمل، حتى حصل على الدكتوراه من جامعة زيوريخ عن رسالته "النظرية الخاصة للنسبية" عام ١٩٠٥م. وخلال العام نفسه، وأثناء عمله كفني من الدرجة الثالثة، انتهى أينشتاين من إنجاز ثلاثة أبحاثٍ غيّرت مسار العلم في القرن العشرين.

•وفي عام ١٩٠٨م عُين أينشتاين محاضراً في جامعة "برن" السويسرية، ثم بعدها بعام أستاذاً للطبيعة بجامعة زيوريخ، وأصبح اسم " أينشتاين" من الأسماء الرائدة في مجال الرياضيات والطبيعة على مستوى العالم. وعُين في عام ١٩١٢م عميداً للكلية التي رفضت قبوله (ITH) عندما كان طالباً في الثانوية. ونال أينشتاين العديد من الجوائز من أشهرها جائزة نوبل في الفيزياء، والتي حصل عليها في عام ١٩١٢م.

من هو المستكشف؟

هو الشخص أو الدور الذي يقوم فيه الإنسان بالبحث عن الحقائق والمفاهيم والخبرات والمشاعر والمعلومات، وإعادة تصنيفها بطريقة تساعد على الحصول على فكرةٍ جديدة، وعندما تتبنى هذا الدور أو تتقمص هذه الشخصية، يكون بإمكانك أن تنظرً إلى مصادر أخرى للبحث عن المعلومات أو الأفكار، وتزيد حاسة الفضول عندك للنظر إلى الأمور المختلفة.



موانع الاستكشاف

هناك عدة أسباب تمنع الشخص من الاستكشاف منها:

- التمسك بالعادة والروتين،
- الخوف من المغامرة والمخاطرة،
- الاعتذار بأنها ليست من تخصصك.

وكنتيجة لهذه الأسباب تبقى داخل المربع الذي حبست نفسك فيه، ولكي تنطلق وتتجاوز هذه الأسباب لابد من:

- المرونة بدلاً من الروتين،
- الشجاعة بدلاً من الخوف ومن المغامرة،
- الانفتاح بدلاً من ذريعة التخصص.

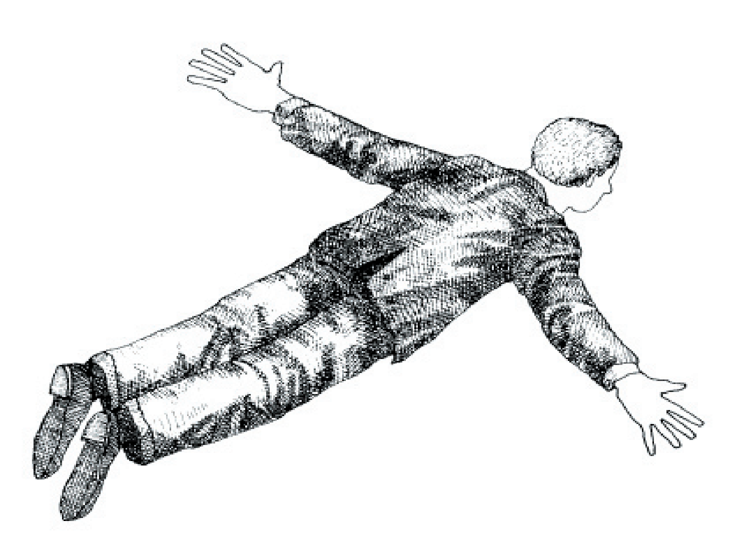
يقول "ماسلو" : إنَّ الناس الذين يحسنون استخدام المِطرقة فقط، ينظرون إلى كل مشكلةٍ على أنها مسمار.

مِنظار المستكشف

من أجل تنمية القدرة على البحث والاستكشاف، ينبغي اتباع الأساليب التالية:

- استطلع.
- اعرف هدفك.
- ابحث في مجالات أخرى.
- ابحث عن أفكارٍ كثيرة.
- تقود فكرةٌ ما إلى فكرةٍ أخرى.
- حوِّل مجال تركيزك.
- لا تهمل الأشياء الواضحة.
- انتبه للأشياء الصغيرة.
- انظر للصورة الكبيرة.
- لا تخف أبداً.
- اكتشف أفكارك التي بحوزتك.
- ابحث عن المرح.
- اكتب أفكارك.

كن محباً للاستطلاع وفضولياً



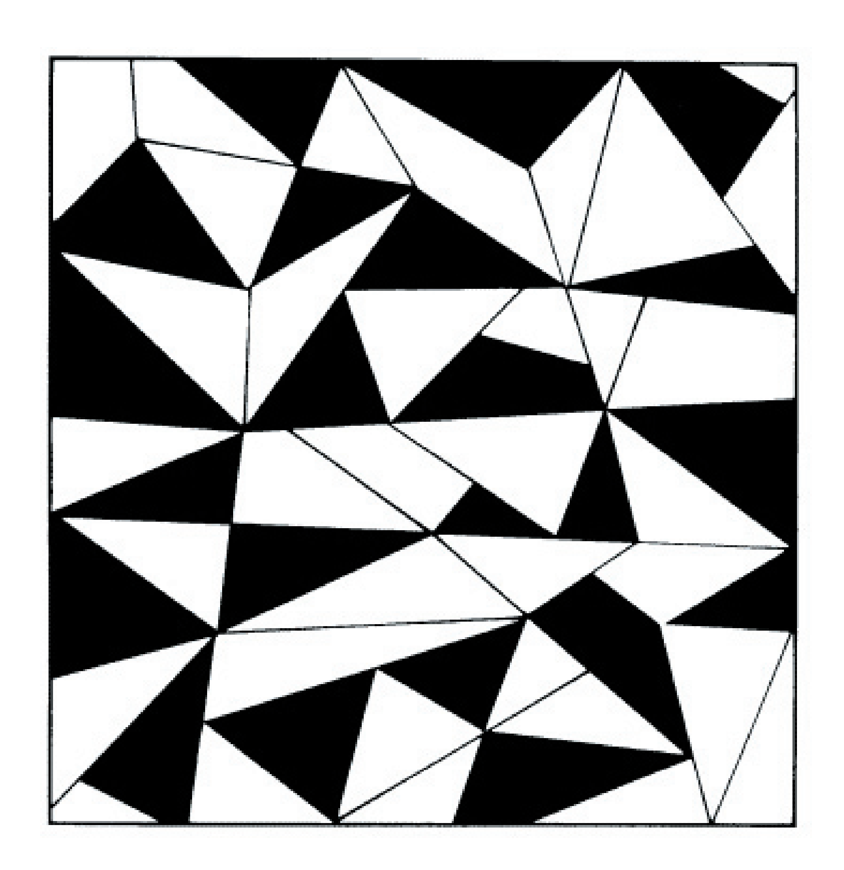
حتى تحصل على أفكارٍ جديدة، فأنت بحاجةٍ إلى المواد الأولية التي تولد منها الأفكار الإبداعية مثل: الحقائق، المفاهيم، النظريات، القواعد، التجارب، المعارف، المشاعر. حتى تحصل عليها لابد أن تكون مستكشفاً
المستكشف الجيد هو الذي يبحث عن الأفكار مثل الذي يبحث عن الذهب. إذا بحثت في الأماكن القديمة، فلن تحصل على شيءٍ جديد. لكن إذا بحثت في أماكن جديدة، سوف تزيد من فرصة العثور على نواةٍ لفكرةٍ جديدة.

المستكشف الجيد هو الذي لديه حب الاستطلاع. هو الذي يفتح نظره نحو العالم ليجد الكثير من المعلومات من حوله. إذا ذهبت إلى المطار، سوف تجد أفكاراً جديدة. إذا زرت متحفاً، سوف تجد أفكار جديدة أخرى. في أي مكانٍ سوف تجد أفكاراً جديدة، في محلات الأجهزة الكهربائية، الدكاكين، الحدائق، المناطق البرية، المكتبات، مواقف السيارات، المطاعم، المدارس. في الحقيقة، كلما كان لديك مصادر كثيرةٌ للمعلومات، زادت فرصة الحصول على الأفكار الإبداعية القيمة.

اعرف ما هو هدفك بالضبط (عن ماذا تبحث؟)

تمرين: أوجد النجمة المثالية. ما هي الإستراتيجية التي سوف تستخدمها؟

لابد من تحديد ما هو الشيء الذي تريد أن تبحث عنه حتى تجده. إذن السؤال الأساسي هو هل حددت ما هو الشيء المراد البحث عنه؟ هل تبحث عن نجمة خماسية؟ أو سداسية؟ أو سباعية؟ هل النجمة كبيرة؟ أو صغيرة؟ هل تتكون النجمة من مثلثٍ أبيض وآخر أسود؟ يجب عليك كمستكشف أن تعرف ما هو هدفك قبل البدء في عملية البحث.



إضاءة: دائماً أسأل نفسك ما هو الشيء الذي أبحث عنه؟



ابحث في مجالاتٍ ومصادر أخرى

الكثير من الأفكار الإبداعية تم اكتشافها لأنها أُخذت من مجالٍ معين، ثم طُبقت في مجالٍ آخر.

- أُبتكرت الشفرة (الغير قابلة للكسر) والتي استخدمها الأمريكان في الحرب العالميةً الثانية بناءً على لغة الهنود الحمر، السكان الأصليين لأمريكا الشمالية.
- حصل بعض الموظفين في مجال الدعاية والإعلان على بعض الأفكار من علم الأحياء.
- بعض المبرمجين تولدت لديهم بعض الأفكار من خلال قراءتهم لدواوين الشعراء.

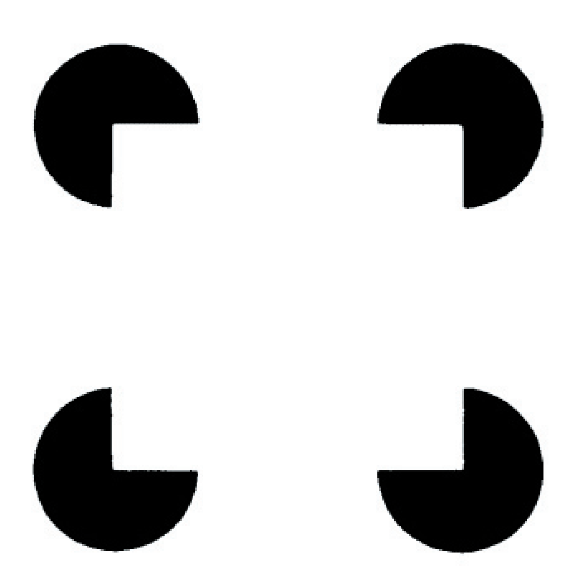
إضاءة: قد تكون هناك فكرةٌ ذهبيةٌ في الحقل الذي بجانبك. اعبر الحدود وألق نظرة.



ابحث عن أكبر عددٍ ممكنٍ من الأفكار

قال أحد الفلاسفة: "ليس هناك أخطر من أن تكون لديك فكرة واحدة فقط".

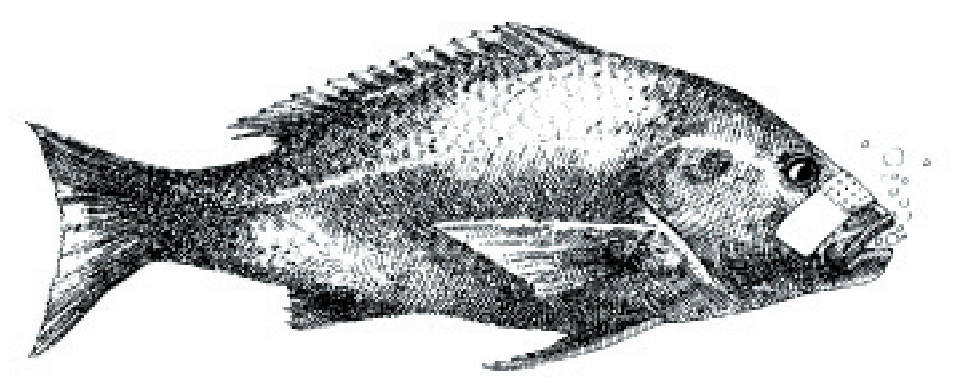
تمرين: ماذا ترى في هذه الصورة؟



عندما تبحث عن أكثر من إجابة، فإنك تسمح لخيالك أن ينطلق. ماذا رأيت في الصورة السابقة؟ إنها تحتوي على مربع. ماذا أيضاً؟ ماذا عن الدوائر المقطوعة؟ صورة "ميكي ماوس" في المرآة؟ ماذا أيضاً؟

يجب أن تتذكر دائماً أن من أفضل الطرق للحصول على الفكرة الجيدة هي الحصول على أفكارٍ كثيرة.

تمرين: كيف تبعد نفسك من رائحة السمكة؟



١. قم بطبخ السمكة فور استطيادك لها.

٢. ضعها في الثلاجة.

٣. لفها في ورقة.

٤. اجعل القطة تحوم حولها.

٥. ضع بخوراً.

٦. دعها في الماء.

٧. قم بقطع أنفها.

إضاءة: انظر إلى ما وراء الإجابة الصحيحة.

كل فكرةٍ يمكن أن تقود إلى فكرةٍ مختلفة



سُئل "ستيف جوبز" المؤسس المشارك لشركة (آبل) للحاسبات، لماذا هناك بعض الناس أكثر إبداعاً من الآخرين؟ فقال: "الابتكار هو عبارةٌ عن ربطٍ لمجموعةٍ من الخبرات السابقة والحظ".

إضاءة: توقع غير المتوقع. أطلق خيالك لأشياء ليس لها علاقةٌ بالمشكلة التي تحاول أن تجد حلها. هذه الطريقة قد تساعدك في تطوير أفكارك.

- افعل شيئاً مختلفاً:

١. اشترك في مجلة غير معروفة.
٢. اقضي يوماً في إحدى المدارس الابتدائية.
٣. اذهب إلى عملك قبل ساعتين من بداية الدوام.
٤. قم بقيادة سيارةٍ غريبة.
٥. استخرج بعض المجلات القديمة التي صدرت في الأربعينات والخمسينات.
٦. جرب بعض الأكلات الإندونيسية.
٧. اقضي يوماً في مدينةٍ غير مدينتك.
٨. اطّلع على تاريخ العصور القديمة.

حوّل مجال تركيزك

تمرين: قمنا بتقسيم العشرة الحروف الأولى من حروف اللغة الإنجليزية إلى مجموعتين:

المجموعة الأولى	I	H	F	E	A
المجموعة الثانية	J	G	D	C	B

ما هو النمط الذي يميز بين المجموعتين؟ إذا عرفت النمط، في أي مجموعة يجب أن تضع حرف (K)؟ ماذا عن حرف (R)؟ حرف(T)؟

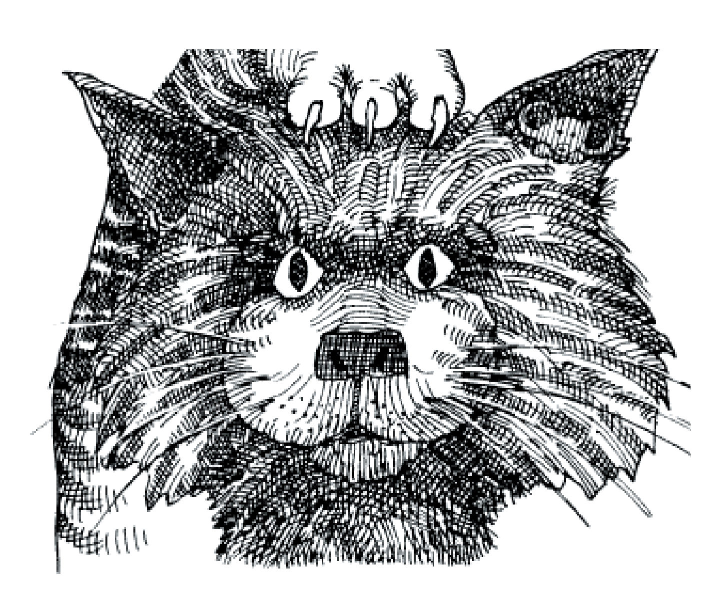
حتى نقوم بحل التمرين السابق، لابد من معرفة النمط المستخدم في كلا المجموعتين. بعض الناس قد ينصب تركيزهم على تسلسل الحروف. هذه الطريقة التقليدية لا تؤدي إلى الحل. إذا نظرنا إلى تسلسل أشكال الحروف سوف نجد أن حروف المجموعة الأولى تحتوي على خطوط مستقيمة فقط، بينما تحتوي حروف المجموعة الثانية على خطوط مستقيمة ومنحنية. لذلك سوف نضع حرف (K) وكذلك (T) ضمناً المجموعة الأولى، بينما سوف نضع حرف (R) ضمناً المجموعة الثانية.

حاول أن تلاحظ دائماً أنواع المعلومات التي حصلت عليها، فربما قد تجد نمطاً معيناً لم يتم اكتشافه من قبل.

يمكننا أن نعرَّف الذكاء على أنه القدرة على تمييز الأنماط. فالإنسان عادةً ما يستطيع أن يميز بين المتشابهات، المتسلسلات، العمليات، الحركات، الأشكال.

إضاءة: انتبه لمختلف المعلومات التي تحصل عليها. ربما قد تكتشف نمطاً جديداً لم يتم اكتشافه من قبل.

لا تهمل الأشياء الواضحة



في بعض الأحيان قد تكون الأفكار الجيدة موجودة أمامنا. يقول أحدهم: "قد يكون أغبى فأرٍ مختفٍ في أُذن القطة. لكن أذكى القطط ربما تفكر في النظر إلى ذلك المكان".

في الماضي مابين الستينات والسبعينات كانت تعتمد تصاميم الدراجات الهوائية على صنع العجلات الأمامية والخلفية بنفس الحجم. أما الآن فقد أصبحت العجلات الخلفية أصغر بكثيرٍ من العجلات الأمامية. والسبب في ذلك يرجع إلى أنَّ هذا التصميم يجعل الدراجات تسير بسرعاتٍ أكبر وأكثر أماناً. يعتبرٍ "لوسون" أول من قام بابتكار هذا التصميم بعدما وجد أن زيادة حجم العجلات الأمامية يؤدي إلى دفع العجلات الخلفية بشكلٍ أقوى وأسرع.

اسأل نفسك: ما هي المصادر المتاحة أمامك؟

انتبه للأشياء الصغيرة

الأشياء الصغيرة قد يكون لها تأثيرٌ كبير، خاصةً عندما تتحد وتندمج مع أشياء أخرى.

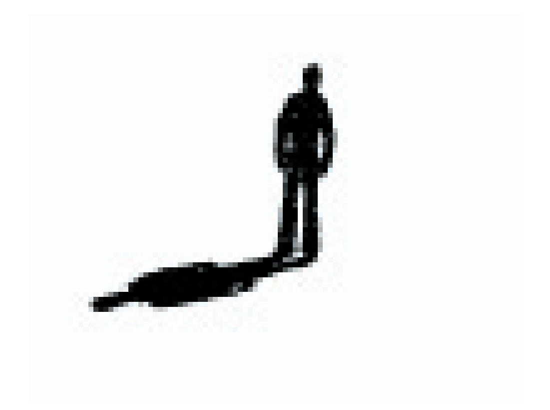
على سبيل المثال، أيُّ تغير بسيط في أحوال الطقس في أي مكانٍ في العالم قد يؤدي إلى نتائج مخيفة. ففي شتاء عام ١٩٨٢- ١٩٨٣م، حدثت تغيراتٌ في أحوال الطقس في منطقة المحيط الهادي. هذه التغيرات أدت إلى حدوث جفافٍ قاتلٍ في كلٍ من الهند وإندونيسيا وأستراليا، بينما ضُرب الساحل الغربي لأمريكا الشمالية بالعواصف العنيفة، وسُجلت الأمطار الغزيرة والمد العالي.مكث علماء الأرصاد أشهر عديدةً في البحث عن سبب حدوث هذه التغيرات في أحوال الطقس. ثم أدركوا أخيراً أن التحرك البسيط لعاصفة (النينو) - في منطقة المحيط الإكوادوري — إلى الجهة الغربية أدى إلى حدوث هذه التغيرات في منطقة المحيط الهادي. وعندما توقفت عاصفة (النينو) عن التحرك، عادت أحوال الطقس إلى الوضع الطبيعي.

أسأل نفسك: ما هي الأشياء التي ربما يكون لها تأثيرٌ كبيرٌ في تطوير أفكاري الإبداعية؟

انظر إلى الصورة الكبيرة

المستكشف الجيد هو الذي يعرف أهمية أن يقف المرء دائماً ويفكر في النتائج العظيمة لما هو يفعله.

في بداية الخمسينات اعتقدت شركات تصنيع الآلات أنَّ سوق بيع أجهزة الحاسوب يعتبر صغيراً، لأنه يوجد عددٌ قليلٌ جداً من الشركات الخاصة (لا يتجاوز ٦ شركات) والشركات التابعة للدولة التي تستفيد من هذه التقنية. فلقد نظرت شركات تصنيع أجهزة الحاسبات إلى أجهزة الحاسوب على أنها عبارةٌ عن قطع من العتاد. لكن عندما غيرَّت الشركات المصنعة تلك النظرة، واعتبرت جهاز الحاسوب على أنه "جهازٌ لنقل وإرسال البياناًت"، تم زيادة عدد المستفيدين من هذه التقنية سواءً على مستوى الشركات الخاصة أو الحكومية، وسواءً الكبيرة أو المتوسطة أو الصغيرة.



أسأل نفسك: ما هي أهم النتائج التي سأحصل عليها من فكرتي؟

اخترق الحواجز والعقبات

كل شخص منّا لديه خريطةٌ خاصةٌ في عقله توجهه في حياته اليومية. لا يرغب الكثير من الناس في تغيير خريطته لوجود مخاوف معينة رسمها لنفسه من قبل.

هناك مجموعةٌ من الحواجز والعقبات قد يضعها المرء من تلقاء نفسه:

- **مخاوف من التحدث أمام الآخرين على ملأ،**
- **مخاوف من التعرف على أُناسٍ جدد لم يكن يعرفهم من قبل،**
- **مخاوف من المشاركة في نشاطٍ رياضيٍ معين.**

هذه المخاوف والعقبات والحواجز قد تكون صحيحة ومنطقية، لكن قد تحول بينك وبين اكتشافك لمعلوماتٍ جديدةٍ في حياتك.

أسأل نفسك: أين توجد الحواجز والعقبات والمخاوف؟ هل تعتبر مؤشراً على وجود خطرٍ أم تعتبر مؤشراً على وجود فرصةٍ جديدة؟ وإذا كانت عبارةً عن فرصةٍ جديدة، هل يجب عليَّ أن أضعها في عين الاعتبار؟



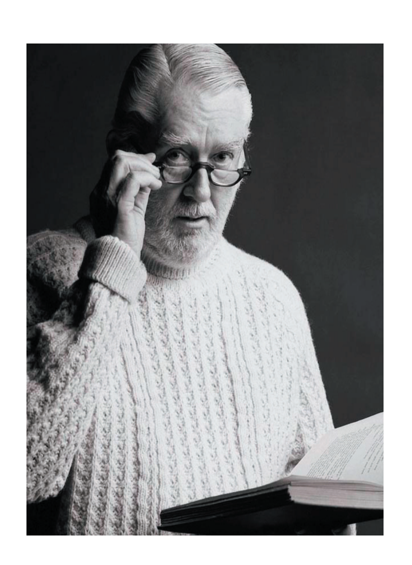
أبعد المخاوف وابحث رغم المخاطر

دعنا نفترض أنَّ لديك روتينٌ خاصٌ بك. ربما تسلك طريقاً خاصاً للذهاب إلى عملك، أو لك طريقةٌ خاصةٌ في طبخ وجبة العشاء، أو عندك طريقةٌ معينةٌ في إدارة مشاريعك. دعنا الآن نفترض أنه في يوم من الأيام وجدت عائقاً يمنعك من فعل الروتين اليومي. كيف ستتعامل مع هذا العائق؟ ربما تحاول أن تكسر هذا العائق أو تًزيله من طريقك، أو ربما ترجع إلى نقطة البداية. الطريقة الأخرى هي أن تلغي هذا الروتين وهذه الطريقة، وتبحث عن حلول أو طرق بديلة؟ أثناء عملية البحث ربما قد تجد طريقاً أطول من طريقك المعتاد، أو ربما تكون هناك فرصةٌ لإيجاد طريقٍ أًقصر وأًفضل من السابق، وهذا الطريق لم تكن لتحصل عليها لولا خروجك من الروتين.

هنا بعض النصائح:

١.حاول أن تغير من أوقات ساعات العمل.
٢.اسلك طُرقاً مختلفةً للوصول إلى عملك.
٣.استمع إلى محطات الإذاعة المختلفة.
٤.تعرف على أصدقاء جدد.
٥.جرب مأكولاتٍ جديدة.

أعد اكتشاف الأفكار التي بحوزتك



إنَّ من أفضل الطرق لتوليد الأفكار هو استخدام طريقة "استثارة المفاهيم"، وهي الكلمات التي تستثير عقلك لتوليد الأفكار الإبداعية.

حتى تحصل على أفكارٍ إبداعية، قم باستخدام قائمة كلمات عشوائية سواءً من القاموس أو من جدولٍ مختارٍ أو من أي مكان. يمكن أيضاً عمل قائمةٍ أخرى بأرقامٍ عشوائية. هناك عدة طرقٍ تساعدك على اختيار الكلمة المستثيرة.
من هذه الطرق:

١. خذ نظرةً شاملةً على قائمة الكلمات العشوائية، ثم اختر منها أيَّ كلمةٍ تعجبك.
٢. أغمض عينيك، ثم ضع إصبعك على الصفحة.
٣. استخدم قائمة الأرقام العشوائية، ثم ضع إصبعك على أحد هذه الأرقام، وبعد ذلك أوجد الكلمة المطابقة للرقم العشوائي.
٤. بعد ذلك قم بالتفكير في الأشياء المرتبطة بالكلمة العشوائية المختارة.

- مثال: اخترت كلمة "مغناطيس".
- ما هي وظيفة المغناطيس؟ يقوم بجذب الأشياء.
- ما هي الأشياء التي يقوم بجذبها؟
- ما هي الأشياء الأخرى التي يمكن تشبيهها بالمغناطيس؟

البيئة المناسبة تعتبر مغناطيساً للمطورين. المدينة ذات الضرائب المخفضة تعتبر مغناطيساً لإنشاء شركاتٍ ومشاريع جديدة.

كيف يمكن استخدام طريقة "استثارة المفاهيم" في توليد الأفكار الإبداعية؟

أحد الطرق هي أن تجد علاقةً بين الكلمة العشوائية وبين المشكلة التي ترغب في حلها أو الفكرة التي ترغب في تطويرها.

- مثال: أثناء كتابتي لهذا الكتاب، أرغب في توليد بعض الأفكار الإبداعية. نفترض أنني اخترت كلمة "مسَّاكة"، ثم بدأت أفكر في هذه الكلمة.

- هل يحتوي هذا الكتاب على "مسَّاكة" لكي يسترعي انتباه القارئ؟
- هل توجد "مسَّاكات" في جميع صفحات الكتاب؟
- قد تكون في بعض الأحيان هذه "المسَّاكات" مزودةً بنهايةٍ حادةٍ مثل الصنارة؟
- هل توجد صنارات داخل هذا الكتاب؟
- ما هي الأشياء الأخرى التي تحتوي على "مسَّاكات"؟ الخيزران يشبه المسَّاكة من حيث الشكل.

ابحث عن الأشياء المضحكة

ابحث عن الأشياء التي تعتقد أنها مضحكةٌ، ثم احتفظ بها في ملف خاص. قد تكون هذه الأشياء مقالات أو أشكال غريبة. ربما قد يأتي يومٌ وتستخدم هذه الأشياء. إنَّ الأشياء المضحكة قدً تساعدك في جعل أفكارك الإبداعية مثيرة للغايةً.

هنا بعض الأمثلة:

(١) مربعٌ لكل حصان

ابتكر العالم الرياضي "ليونارد إيلير" في القرن الثامن عشر مربعاً يحتوي على ٦٨ رقماً. ترتبط أرقام المربع بعلاقاتٍ رياضيةٍ على النحو التالي:

- حاصلُ جمع الأرقام في الصف الواحد سواءً كانت صفوفاً أفقية أو عمودية = ٢٦٠
- إذا تم تقسيم الصف العمودي أو الأفقي إلى مجموعتين، فإن حاصل جمع الأرقام الأربعة (المجموعة الأولى أو الثانية) = ١٣٠
- الأغرب من ذلك هو إذا قمنا بتحريك حصان الشطرنج من مربع العدد رقم (١) وبشكل حرف (L) باللغة الإنجليزية، فإنَّ الحصان سوف يمر على جميع مربعات الأعداد الموجودة (٦٤ مربعاً) على حسب الترتيب العددي.



1	48	31	50	33	16	63	18
30	51	46	3	62	19	14	35
47	2	49	32	15	34	17	64
52	29	4	45	20	61	36	13
5	44	25	56	9	40	21	60
28	53	8	41	24	57	12	37
43	6	55	26	39	10	59	22
54	27	42	7	58	23	38	11



(٢) مضاعفة الجاذبية وتنصيفها

- ماذا سوف يحدث لو تم مضاعفة الجاذبية؟

١.جميع الحيوانات الثدية سوف تشبه الأفاعي.

٢.سوف تعاني جميع الطيور من نفس مشكلة الثدييات.

٣.سوف تعاني الحشرات من نفس مشكلة الثدييات والطيور لكن بشكلٍ أقل.

٤.لن تعاني الكائنات الحية الدقيقة مثل الجراثيم من أيِّ صعوباتٍ أو تغييرات.

- ماذا يحدث لو انخفضت الجاذبية إلى النصف؟

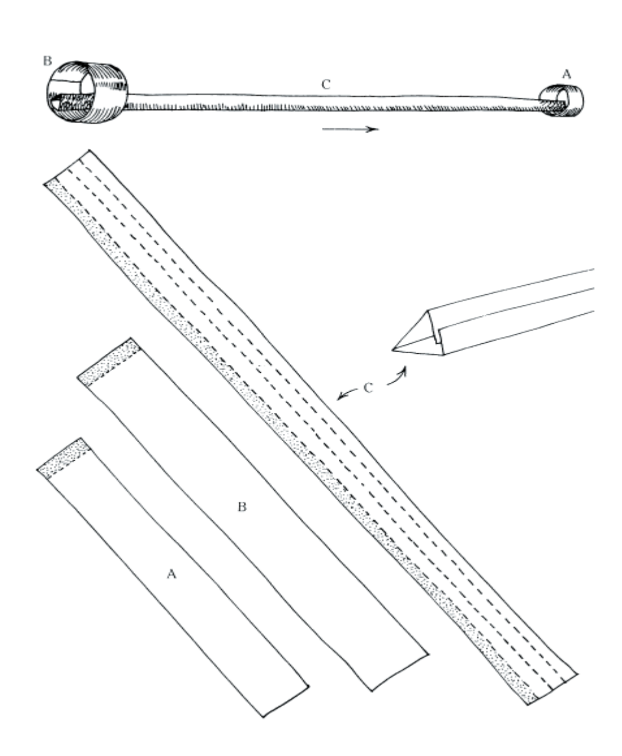
١.سوف يصبح البشر أخف وزناً، أكثر رشاقةً، أكثر فعاليةً.

٢.سوف يحتاج البشر إلى طاقة أقل، حرارةٍ أقل، تنفسٍ أقل، دمٍ أقل، وعضلاتٍ أقل.

٣.لن تستفيد الجراثيم من هذا التغير البتة.

تمرين: الطائرة الورقية

- قم بنسخ هذه الصفحة.
- قم بقطع المستطيلات A،B،C.
- قم بلف المستطيل A،B بشكل دائري ثم اربطهما – باستخدام الصمغ أو الشريط اللاصق - في نهاية طرفي المستطيل C (انظر إلى الشكل في الأسفل).
- قم الآن برمي الورقة من الاتجاه A نحو B.
- جرب التمرين السابق باستخدام أطوال مختلفة.

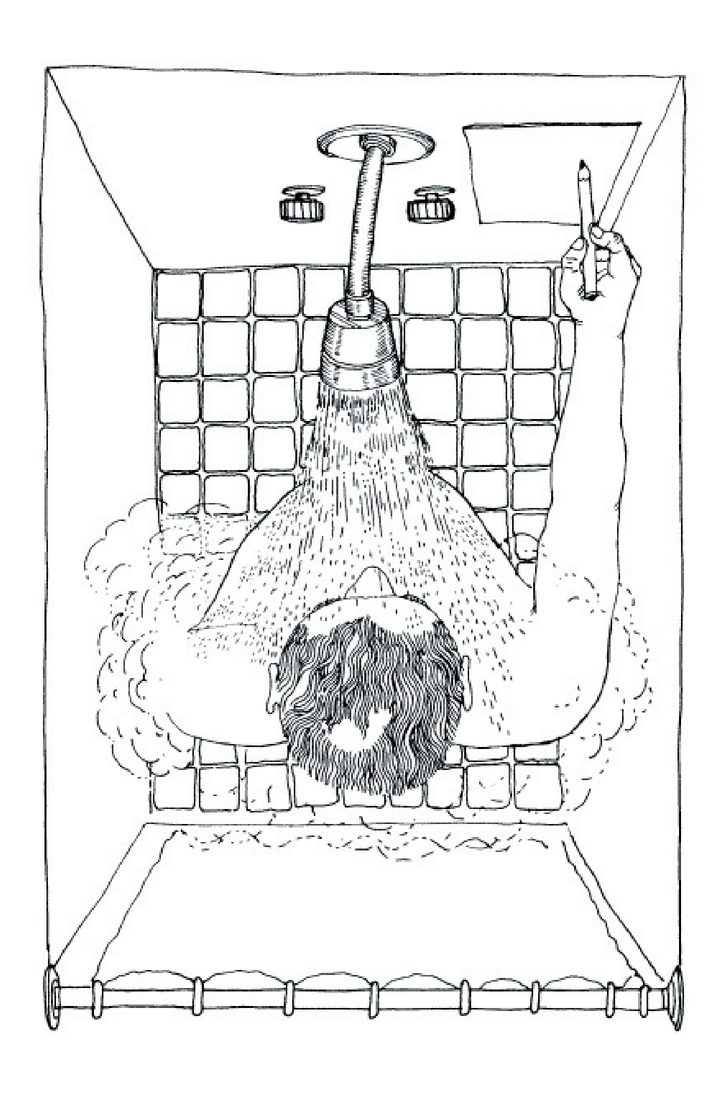


اكتب الأفكار التي حصلت عليها

الاكتشافات الجديدة، الأفكار الجديدة، المعلومة الجديدة يمكن تأتي في أيٍّ وقت. لذلك لابد أن تكون مستعداً لتسجيلها. فالعلم صيدٌ والكتابة قيد، فقيد صيودك بالحبال الواثقة.



قد تأتي بعض الأفكار وأنت تغتسل في الحمام، قم بكتابتها باستخدام لوحةٍ بلاستكيةٍ مثل السبورة وقلمٍ شمعي.



بوصلة المستكشف



- أنت الآن تفكر في المشروع الجديد وتحتاج إلى وقتٍ حتى تكتمل الصورة في ذهنك. ففي بالك الآن الكثير من الأهداف من مثل تطوير مشروعٍ قائم، أو البحث عن فكرةٍ جديدة، أو التميز عن الآخرين وغيرها.
- خلال الخطواتٍ الست عشرة التالية، تأملٍ كل خطوة، وأقرأها بإمعان، ثم اكتب ما يخطر في بالك بعد ذلك. لاحظ أنه قد تخرج أنت أو من يعمل معك بمجموعةٍ من أفكارٍ غير منطقيةٍ أو مستحيلةٍ وغير مقبولة، أرجو أن تكتبها وأجِّل حكمك للمرحلة الثالثة (دور القاضي والحكم)، فهدفٌ هذه المرحلة هو جمعٌ أكبر عددٍ ممكنٍ من الأفكار لمشروعك الجديد بغض النظر عن إمكانية تطبيقه.

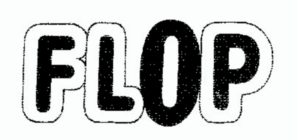
ينبغي اتباع الإرشادات التالية أثناء تقمص هذا الدور:

- اكتب الأفكار وتعود على التدوين (قيدوا العلم بالكتابة).
- تعود على التغيير حتى لا تقع أسيراً للعادة (الإنسان أسير ما يألف).
- ابحث عن الفكرة الجديدة في غير الأماكن المعتادة. لا تكن أسيراً لمكانٍ واحد.
- استعر من غيرك مع شيءٍ من التحوير والتبديل أو الإضافة.
- ابحث عن الإجابة الأولى، والثانية، والثالثة، حتى تصل إلى مبتغاك وضالتك.
- حاول أن تغير من صيغة السؤال، وفكر بأكثر من سؤال.
- انظر للمستقبل، انظر للصورة الكبيرة، تأمل في فكرتك وتخيل كيف ستكون بعد خمس سنوات.
- توقع غير المتوقع، ادرس ما هي الاحتمالات غير المتوقعة لفكرتك.
- اجمع كلماتٍ عشوائية، اربط فكرتك بكلماتٍ أخرى، تأمل التشكيل الجديد.
- تأمل الأشكال المنطقية، الخطوات، التسلسل، السياق.
- استخدم حواسك، اسمع فكرتك، المس فكرتك، شم فكرتك، تذوق فكرتك.
- استفد من أحلامك، فإن كثيراً من المبدعين تأتيهم الحلول من خلال الأحلام.
- تأمل الطبيعة، بنظرةٍ لكثيرٍ من الاختراعات نجد أن فكرة الاختراع جاءت منها.
- ارحل إلى الماضي، فبالرجوع إلى الماضي البعيد أو القريب نجد أفكاراً جديرة بالتأمل.
- اغتنم الفرصة، إن لم تغتنم الفرصة في وقتها فإنها أسرع للطيران منها للمكث.
- انظر إلى الوضوح، لا تفكر بالأصعب فقد يكون أكثر تكلفة في المال والوقت والجهد.

مزيداً من الاستكشاف

تمرين (انظر إلى الصورة)

توضح الصورة التالية الكلمة (FLOP) باللغة الإنجليزية كما نشاهدها جميعاً. حاول أن تنظر إلى الصورة مرة أخرى. هل يمكنك أن ترى شيئاً آخراً؟



تمرين (المربعات الملونة) لوّن المربعات بحيث تحتوي على التالي:

- ٤ مربعات زرقاء
- ٣ مربعاتٍ حمراء
- مربعين خضراوين
- ٣ مربعاتٍ صفراء
- ٣ مربعاتٍ بيضاء

على أن لا يكون لديك مربعاتٍ لهما نفس الخط أفقياً أو عمودياً أو على القطرين الرئيسين.



الفنان

(الشخص الذي يحاول أن يشكل أو يؤلف ويصنع من الأفكار شيئاً جديداً)

- الفنان "نكاماتس"
- من هو الفنان؟
- رِيشة الفنان
- علبة ألوان الفنان
- أَظهِر فنك



الفنان "نكاماتس"



- يعتبر يهيرو نكاماتس الياباني أكبر مخترع في العالم حتى الآن، حيث حصل على أكثر من ٢٣٠٠ براءة اختراع، ويأتي بعده أديسون حيث حصل على ١٠٩٣ براءة اختراع.
- حصل نكاماتس على ثلاث شهادات دكتوراه (في الأدب والفلسفة والإلكترونيات).
- يمتلك نكاماتس مهاراتٍ متعددة، فهو رسام، وشاعر، وموسيقار، وأديب وغواص (حيث يغوص ثلاث دقائق متواصلة تحت الماء).
- يعتبر نكاماتس رجلًا جاداً حيث لا ينام أكثر من أربع ساعاتٍ يومياً.

- لنكاماتس منهجٌ غريبٌ في الإبداع:

١.عندما يرغب في إبداع أو اختراع شيء ما فإنه يدخل ابتداءً إلى "غرفة الطبيعة"، والتي زودها بأشياء من الطبيعة وليس لها سقف، ثم يبدأ يفكر فتأتيه بعض الأفكار.

٢.ينتقل نكاماتس بعدها إلى "غرفة الإزعاج" حيث تحتوي على جهاز يحول الذبذبات من أربعين ذبذبة في الثانية إلى أربعين ألف ذبذبةٍ في الثانية، ثم يفكر فتأتيه أفكارٌ أخرى (ربما تكون أكثر أحياناً من الأفكار التي تأتيه في غرفة الطبيعة).

٣.أما المرحلة الثالثة والأخيرة فيقضيها نكاماتس في حوض السباحة، حيث يغوص في هذا الحوض ثم يفكر فتتبلور عنده الفكرة كاملة. وكانت تصادف نكاماتس مشكلة وهو غائص في حوض السباحة، وهذه المشكلة هي صعوبة كتابة الأفكار في الماء، فاستطاع بعد تفكيرٍ طويلٍ أن يتغلب عليها بأن اخترع جهازاً (قلماً) يستطيع به الكتابة في الماء.

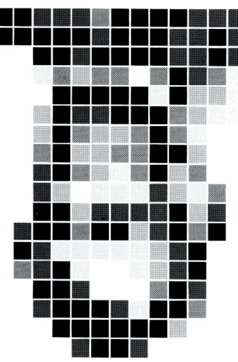
من هو الفنان؟

الفنان يقوم بدور تحويل الأفكار إلى أشياء، وهو الشخص أو الدور الذي يقوم فيه الإنسان بالنظر إلى الأمور بشكلٍ مختلف ومن زوايا متعددةٍ للصورة، يمنياً ويساراً، أعلى وأسفل، داخلاً وخارجاً، أسوداً وملوناً، وإعادة ترتيب أو تركيب الأشياءً للخروج بفكرةٍ جديدةٍ أو صورةٍ جديدة، وقد يترتب على ممارسة هذه الشخصية أو الدور تغيير المحتوى أو إضافة شيءٍ جديدٍ أو حذف بعض الأشياء.



– إنَّ أخطر ما يواجه الفنان هو أن يبقى سجين المألوف، يقول "بيكاسو": كل طفلٍ فنان، لكن المشكلة هي كيف تحافظ عليه عندما يكبر.

تمرين: لديك الآن الفرصة لكي تستخدم خيالك. ماذا تشبه المربعات التي في هذه الصورة؟ حاول أن تتمعن في الصورة واستنتج ثلاثة أشياء على الأقل.



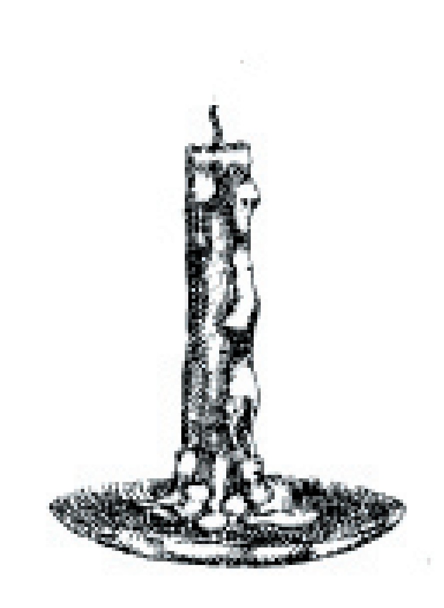
تُظهر الصورة مربعاتٍ كثيرةٍ مظللة. إذا تمعنا جيداً في الصورة قد نرى الأشياء التالية:

- لحاف،
- ستة مربعات رمادية مظللة،
- مخططٌ لكثافةٍ السكان،
- نمط توزيع الحرارة،
- متاهةٌ بناها رجلٌ مجنون،
- صورةٌ جويةٌ لأرضٍ زراعية.

كل ما سبق ذكره يعتبر عملاً جيداً. لاحظ أنَّ أغلبنا ركز على المربعات، لكن إذا قلبنا الصورة رأساً على عقب ثم وضعناه على بُعد ٢٠ قدماً، سوف تجد شيئاً آخر، أنه وجه "إبراهم لِنكولن".

رِيشة الفنان

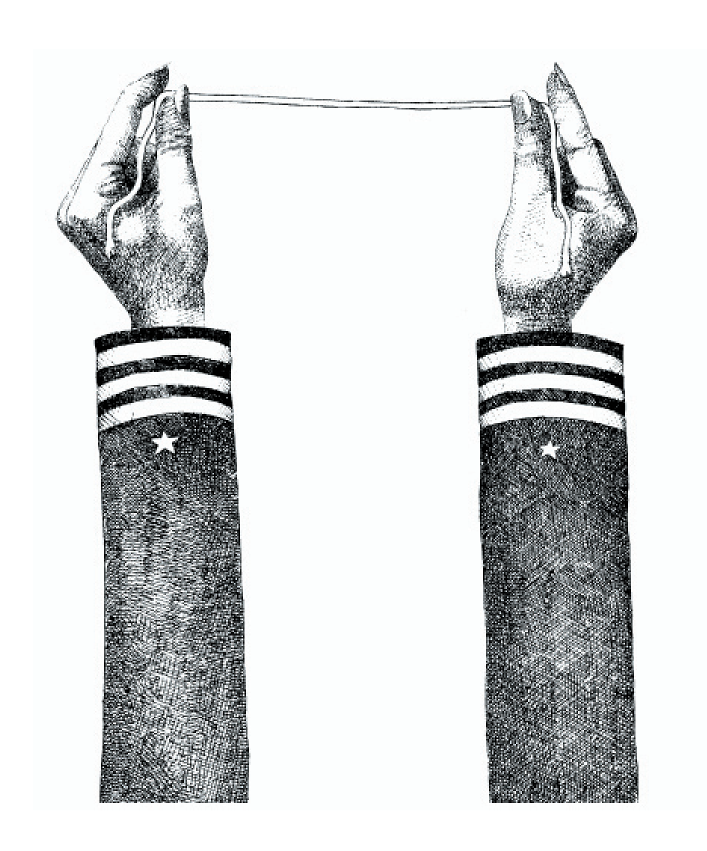
كما أن للفنان الرسام ألواناً مختلفةً ليختار منها لرسم لوحته، كذلك فإنَّ للفنان المبدع أساليباً متعددةً لتحويل الأفكار والأشياء.



قم بفعل أي شيءٍ حيال الأفكار التي حصلت عليها لكي تصبح أفكارك إبداعية. عندما تحصل على الأفكار، أسأل نفسك ماذا لو أضفت هذا، أو حذفت هذا، أو اخترقت تلك القوانين، أو نظرت إلى الفكرة بالمقلوب، أو حولتها إلى فكرةٍ جنونية، أو قارنتها بأشياءٍ أخرى. مع الوقت سوف تقفز إليك بعض الأشياء. بهذه الطريقة، سوف تقوم بتحويل المواد الخام إلى أفكارٍ جديدة، والمشاكل إلى فرص.

تمرين: ما هو النانو ثانية؟ إنها $٩^{-١٠}$

أنه الفترة الزمنية القياسية لحساب سرعة ساعة الحواسيب الضخمة.



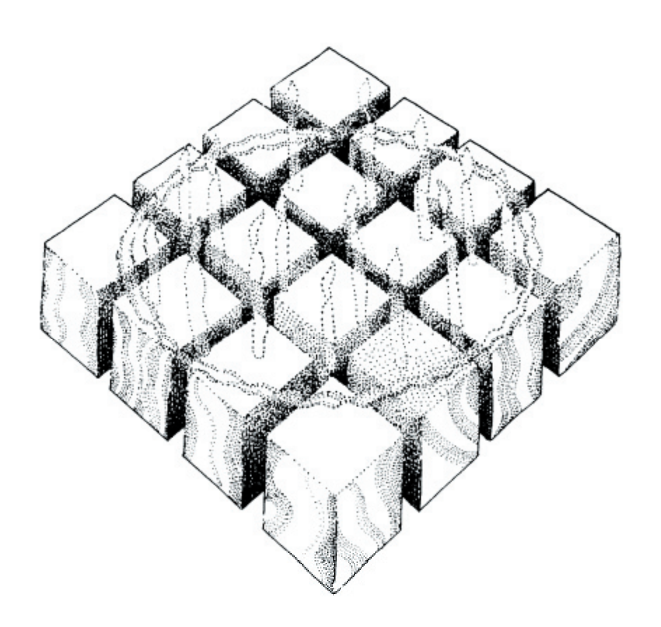
طُلب من إحدى قائدات البحرية العسكرية توضيح معنى (النانو ثانية) لبعض الأشخاص الغير متخصصين في مجال الحاسبات. كان الموقف صعباً لغاية بالنسبة لها. سألت نفسها: "كيف سوف أتمكن من توضيح معنى (النانو ثانية) بشكل مبسط. ماذا لو نظرت إليها على أساس أنها مسألةٌ متعلقةٌ بالمكان وليست بالزمن. سوف أُبين كيف يقطع الضوء مسافةً ماً خلال نانو ثانية واحدة". ماذا فَعلت؟ قامت بشد خيطٍ طوله ٣٠سم، ثم قالت لهم: "هذا هو النانو ثانية".

كما أن الرسام لديه ألوانٌ متعددة، فإنَّ الفنان الماهر هو الذي يتملك طرقاً مختلفةً في تحويل الأشياء التي بين يديه.

حاول أن تستخدم التقنيات التالية:

- كيّف
- تخيّل
- اعكس
- صِل
- قارن
- احذف
- قلد
- احتضن

تكيّف: غيّر المحتوى



تمرين: افترض أنك مدير التسويق لشركة تصنيع الكرات التي تربط ما بين القطع المعدنية (رولمان بيلي). في يوم من الأيام اتصل بك رئيس الشركة وأخبرك أن نظام الجرد المتعلق بالشركات تعطل، وتبين أن لدى الشركة كميةً من الكُرات الفائضة تقدر بمبلغ مليون دولاراً. علاوةً على ذلك، لا يمكنك إرجاعها إلى البائع.

- مهمتك هي أن تفكر في كيفية الاستفادة من هذا الفائض.
- ما هي أفكارك المقترحة؟
- خذ دقيقةً واحدةً ثم اكتب الأفكار التي حصلت عليها.

- **هنا بعض المقترحات:**
- استخدمها كعينات.
- استخدمها في صنع أثاث – مثل كراسي صغيرة – يمكن أن تستخدم في الأماكن العامة. وبما أنها ثقيلة الوزن، فلن يتم سرقتها بسهولة.
- قدمها لأصدقائك مثل الكافيار الآلي.
- خيطها في ملابس العدائين الرياضيين كي يتم زيادة وزن العدائين كنوع من التدريب.
- ضعها في أسفل الستائر الغير ثابتة حتى تقوم بحفظ توازنها.
- اصنع منها مجوهرات: أقراط، أساور، عقود.
- استخدمها في الحملات الترويجية: ضعها داخل علبة، ثم اطلب من الضيوف أن يخمنوا كم عددها في داخل العلبة.

لاحظ أننا قمنا بتحويل استخدامات الكرات إلى أشياءٍ أخرى مختلفة. إن تغيير المحتوى يعتبر من الطرق الهامة في اكتشاف الإمكانات الأخرى للأشياء المستخدمة.

تمرين: الشكل التالي VII يوضح ٧ بالأرقام الرومانية. هل يمكنك تحويله إلى الرقم ٨ بإضافة خطٍ واحدٍ فقط؟

العملية سهلة جداً، ما عليك إلا أن تضيف خطاً عمودياً في الجانب الأيمن من الرقم حتى تحصل على الرقم ٨، فيكون الشكل التالي VIII.

هل تريد أن تجعل المسألة أكثر صعوبة؟

الشكل التالي IX يوضح ٩ بالأرقام الرومانية. هل يمكنك تحويله إلى الرقم ٦ بإضافة خطٍ واحدٍ فقط؟

يمكن حل هذه المسألة بطريقة فنية وليست رياضية وذلك بوضع حرف "S" باللغة الإنجليزية أمام الرقم IX فنحصل على كلمةٍ "SIX" والتي تعني ٦ باللغة الإنجليزية.

ما قمنا به هنا هو أننا غيرنا المحتوى من الأرقام الرومانية إلى الأحرف الإنجليزية. لا تجعل هناك أشياءٌ تحجبك عن تغيير محتوى الأشياء التي تريد أن تطورها. من النصائح المهمة لك، انظر إلى الإجابة الأخرى الصحيحة.

الآن، هل تستطيع أن تفكر في طريقة أخرى لحل المسألة السابقة؟ تحويل الرقم IX إلى ٦؟

من الطرق الأخرى لحل هذه المسألة هي إضافة الرقم "٦" بعد الرقم IX. عندئذ سوف تحصل على٦ IX أو واحد ضرب ستة. لاحظ هنا أن "X" لم تعد تمثل القيمة "١٠" بالأرقام الرومانية أو الحرفٍ "X" باللغة الإنجليزية، لكن أصبحت تمثل إشارة الضرب في العمليات الحسابية.

كل شخصٍ منَّا لديه الكثير من المعرفة، وباستخدام تقنية التكيّف وتغيير الأشياء سوف تستكشف أفكاراً جديدةً لم تكن في الحسبان.

تخيّل: اسأل ماذا لو؟



أسهل طريقة لاستخدام هذه التقنية هو أن تسأل ماذا لو ......؟ ثم تقوم بملأ الفراغ بأمورٍ مخالفة للحقيقة أو أمورٍ غير موجودة. لا تقلق بشأن كون هذه الأمور عملية أو لا. أطلق لخيالك العنان. استخدم "ماذا لوٍ؟" في كسرٍ الافتراضاتٍ التي تقيد تفكيرنا. الخطوة التالية هي أن تجيب عن السؤال. تذكر دوماً – عندما تبحث عن الإجابة – أن تؤجل الحكم على الأفكار في هذه المرحلة.

- مثال: افترض أنك مهندساً معمارياً تحاول أن تفكر في تصميم جديد لمبنى خاص بالمكاتب، ثم سألت نفسك: ماذا لو كان المبنى مغطى من الخارج بالفِراء مثل الحيوانات؟ هل سوفً يكون من السهل تبريد أو تدفئة المبنى؟ ربما يتآكل الفِراء خلال فترة الصيف.

- هنا بعض الأمثلة:

١. ماذا لو أصبحت خدمة العملاء ذات الأولوية الأولى بدلاً من الأرباح؟ هل سيتم إعطاء علاواتٍ آخر السنة، بناءً على قلة شكاوى العملاء؟ يجب علينا أن نعرف كيف يفكر العميل، ثم نتوقع ما هي المنتجات التي يحبها أن تكون موجودةً في السنة القادمة.

٢. ماذا لو كان لكل شخص عدداً محدداً من الكلمات التي يستطيع أن ينطق بها خلال حياته؟ هل سيكون الكلام مختصراً؟ ماذا سيحدث للسياسيين؟ هل سنجد طرقاً أخرى للتعبير عن أنفسنا؟ هل ستصبح الملابس أجمل وأغلى؟ هل سيتم ابتكار طرقٍ جديدةٍ لعملية التخاطب بين الناس بدون استخدام الكلام أو الكتابة؟

٣. ماذا لو استطاع جميع الناس أن يعملوا جميع الأعمال اليومية (مثل تنظيف المنزل، تجهيز الطعام، غسل الصحون، ..) وهم نائمون؟

٤. ماذا لو استطاع الناس أن يوقفوا علامات وآثار الشيخوخة عندما يصلون إلى سن الأربعين؟

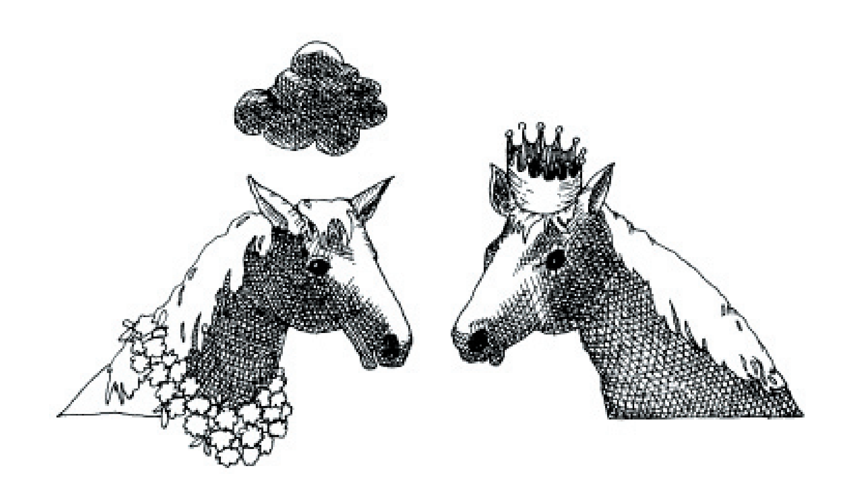
٥. ماذا لو قدمت القطط للطيور تأميناً على الحياة؟

٦. ماذا لو أُعطي لكل طالبٍ في الثانوية- في قسم الأحياء- جثةٌ مشرحةٌ خاصةٌ به؟ ربما سيتعرفون على أجزاء جسم الإنسان بالتفصيل. ربما سيتعلمون أهمية الاعتناء بصحة أجسادهم بشكل أساسي.

٧. ماذا لو كان للناس ملابسٌ صالحةٌ للأكل؟ ربما مصمموا الأزياء سوف يغيرون موضة الملابس بناءً على نوعية الطعام المقدمة في كل فصلٍ من فصول السنة؟ دعوة شخصاً ما لطعام الغداء قد يعطي معناً جديداً. ربما تقول للمدعو: هل ترغب في أن تأكل جواربي؟

اعكس: انظر للأشياء بالمقلوب

تمرين: أراد أحد الملوك القدامى أن يُورِث عرشه لأحد ابنيه نظراً لكبر سنه. قرر أن يجري سباقاً للخيول بين هذين الابنين. الابن الفائز بالعرش هو الذي يتملك الحصان الأبطأ. لم يرد الابنان أن يكون السباق غير عادل، لذلك قاما باستشارة أحد الحكماء. أجابهما الحكيم بكلمتين فقط جعلت السباق عادلاً؟ ما هما هاتان الكلمتان؟



عندما تعكس منظورك حول مشكلة ما، فإن هذا سوف يفتح لك مجالاً للتفكير بشكل أعمق.
سأل أحد المطورين نفسه: "كيف أستطيع أن أزيل الحشرات الضارة بدون أن أوثر على البيئة؟". أخذ يفكر في هذا الهدف وقرر أن يركز في حل المشكلة على ولادة هذه الحشرات وليس على موتها.
"بدلاً من أن نقتل هذه الحشرات، نمنع تكاثرها وولادتها منذ البداية". إذا استطعنا أن نعطي هذه الحشرات هرمونات تمنعهم من التكاثر، ففي هذه الحالة لن يزداد عددهم.

افترض أنك معلم وتتسأل: "كيف يمكن أن يكون أدائي أقل؟". هذا يعني أن الطلاب سوف يعتمدون بشكلٍ كبيرٍ على تعليم أنفسهم بأنفسهم. وهذا بالتالي سوف يؤدي إلى تطوير برامج خاصة بالتعليم الذاتي.

إضاءة: انظر إلى الاتجاه المعاكس. سوف ترى أشياءً لم تكن تُعر لها انتباهاً من قبل. من الأفضل أن تحرر تفكيرك من قيود الافتراضات

تمرين: حاول أن تكتب ثلاث فقرات عن الفكرة التي تريد تطويرها. إذا كنت رجلاً، فاكتبها من وجهة نظر امرأة. وإذا كنتِ امرأة، فاكتبيها من وجهة نظر رجل. على أقل تقدير، سوف تولد بعض الأفكار المثيرة.

صِل: اربط الأشياء ببعضها

تعتمد عملية التفكير الإبداعي على ربط شيئين غير مترابطين وتحويلهما إلى شيءٍ جديد.
قام العالم "جريجور منديل" بربط علم الرياضيات وعلم الأحياء وحصل على مجالٍ جديدٍ يسمى "علم الوراثة".



إليك بعض الأمثلة:

١. متاهة + ماء =

- نهرٌ ينحدر من الجبال إلى البحر.
- محاولةٌ في القرن التاسع عشر للبحث عن مصدر نهر النيل.
- غواصةٌ تشق طريقاً وعِراً في البحر.

٢. مغناطيس + مكتبة =

- إيجاد طريقة تشجيعية لتحفيز الناس لإرجاع الكتب المستعارة في وقتٍ أسرع مثل السماح لهم بالدخول إلى غرفة الكتب النادرة.
- مكتبة عندها تخفيضات لجذب الناس لشراء المزيد من الكتب.

٣. عدة (أداة) + **مرتبة سرير**

- جهازٌ يستخدمه لاعبو كرة القدم للتدرب على الحواجز.
- مكانٌ للتدرب على ممارسة القفز.

٤. ورقة صقل + **خاتم**

- أداةٌ لتلميع الأجسام الدائرية.

تمرين: ماذا سوف تفعل بالأشياء التالية:

- قوس قزح + ساعة؟
- مخطوطة + كوابح؟
- قمر صناعي + طفيلي؟

قارن: أوجد الفرق بين الأشياء

تمرين: حاول أن تجيب عن التالي:

١. تناول وجبة عشاء فاخرة مثل:

أ) رمي الرمح لمسافة بعيدة.

ب) مشاهدة تساقط الرمل في الساعة الرملية.

ج) قراءة رواية مشهورة على شاطئ البحر.

د) وضع المرأة لملمع الأظافر.

٢. تربية الطفل مثل:

أ) السفر بالسيارة من مدينة سياتل إلى مدينة نيويورك.

ب) تنظيف الحديقة.

ج) إضرام النار ثم مراقبتها حينما تشتعل.

د) اصطياد السمك المُرقط.

٣. البحث عن الحقيقة مثل:

أ) القيام بتحضير خبزٍ يحتوي على البندق والموز.

ب) الذهاب إلى الغرفة ونسيان السبب في ذلك.

ج) الإبحار بمركبٍ شراعي أثناء عاصفة رعدية عنيفة.

د) الدخول في امتحانٍ ليس فيه أجوبةٌ خاطئة.

كيف كانت إجاباتك لهذا التمرين؟ حسناً، مهما كانت إجاباتك، فإنك ستحصل على الإجابة الصحيحة. لأن الهدف من هذا التمرين هو البحث عن أوجه الشبه بين الأفكار المختلفة.

عادةً ما نستخدم هذه الطريقة في التفكير في جميع الأوقات. نحن نقول:

- الطرق لها أذرعة.
- المِطرقة لها رؤوس.
- العقول لها أُطر.
- البطارية تموت.
- المدن لها قلوب.
- المرشحون عندهم انتصاراتٍ ساحقة.

في بدايات القرن العشرين قام العالم الدانمركي "نيلز بور" بتطوير نموذجٍ جديدٍ للذرة، وذلك بمقارنة أوجه الشبه بين الذرة والنظام الشمسي. فوجد أن الشمس تمثل النواة، والكواكب تمثل الإلكترونات. هذه النظرية الجديدة ألغت نظرية "رذرفورد".

تمرين: أحضر قلماً وورقةً، ثم حل التمرين التالي. أمامك قائمتان من الكلمات المختلفة.
(١) خذ دقيقةً واحدةً وحاول أن تتذكر جميع الكلمات الموجودة في القائمة الأولى.
(٢) بعد ذلك خذ دقيقةً أخرى ثم اكتب أكبر عددٍ من الكلمات التي تتذكرها.
(٣) أعد الخطوتين ١، ٢ بالنسبة للقائمة الثانية.

القائمة الأولى: شبيه – خسارة – مؤكد - عجز (نقص) – مصطلح – فاصلة – عن – يرسل – الكمية – يحدد – مرحلة – عامل – تسلسل – مجموعة – جداً - ملحق

القائمة الثانية: شروق الشمس – مرآة – طوبة – بلورة - عظم الترقوة – بقرة – ورد – مظلة – قرد - بسكويت مملح – قدح – قلعة – قيثارة - ساعة يد - قلم رصاص - نفط

كيف كانت إجاباتك؟ لوحظ أن معظم الناس يتذكرون الكلمات الموجودة في القائمة الثانية أكثر من الأولى. لماذا؟ لأن الكلمات الموجودة في القائمة الثانية كلماتٌ بصريةٌ محسوسة. فمثلاً تستطيع أن ترسم صورةً في مخيلتك عن شخص واقف تحت المطر ومعه مظلةٌ ينظر إلى قلعة. وعندما تريد أن تتذكر المحتويات، ما عليك إلا أن تنظر إلى الصورة التي رسمتها. غالباً ما يتذكر الناس ما يشاهدوه، لذلك تم اختيار الكلمات المستعارة لأنه يمكن تخيلها.

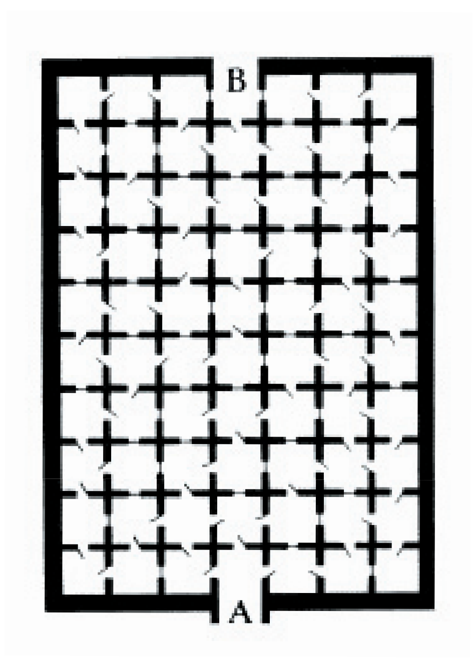
يقول الدكتور (روجر أويك): "في السنوات الماضية كان يجب عليَّ أن أتذكر بعض أجزاء نظام تشغيل الحاسب. لم أكن أرغب في تذكر كل التفاصيل، لكن أردت أن أعرف العلاقة ما بين أجزاء الحاسب المختلفة. لذلك قمت باستخدام مبدأ التشبيه والاستعارة، فمثلاً نظام التشغيل يشبه السيارة، هذا الجزء يشبه الهيكل، وذلك الجزء يشبه المحرك، وجزءٌ آخر يشبه عجلة القيادة ... فعندما أرغب في تذكر تفاصيل نظام التشغيل، ما عليَّ إلا أن أتخيل صورة السيارة أمامي".

إضاءة: من الطرق الهامة لاكتشاف الاستعارات والتشبيهات السهلة هي العبارات التنفيذية. القائمة التالية توضح بعض هذه العبارات. حاول أن تقارن بين حالتك وبين واحدةٍ أو أكثر من هذه العبارات:

طبخك وجبة طعام	إدارة مشروع	إصابة الهدف
إلقاء خطبة	احتلال أرض	القيام بثورة
تقليم شجرة	التخطيط لإجازة	مكافحة حريق
إيجاد صفقة	الدخول في منافسة	التنقيب عن الذهب
نشر إشاعة	الاتصال بعميل	حل مشكلة
تسويق منتج	بناء منزل	النظر إلى النجوم
تربية طفل	قيادة سيارة	الرزوق بمولد
شن حرب	زراعة حديقة	القيام بألعاب سحرية
الذهاب لصيد الأسماك	كتابة قصة	ترتيب زهور

احذف: اخرق القواعد

تمرين: أمامك متاهة. حاول أن تصل من النقطة (A) إلى النقطة (B) باستخدام قلم رصاص أو قلم عادي.



التمرين السابق صعبٌ للغاية. لدينا ثلاث طرق لحل هذا التمرين:

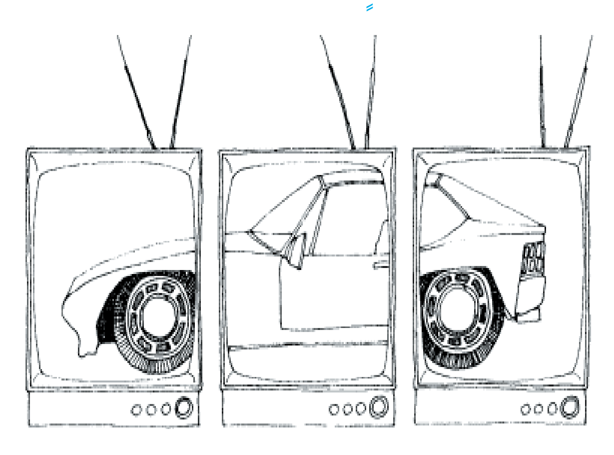
١) ابدأ من النقطة (A) إلى النقطة (B). إذا وصلت إلى مكان مغلق، قم بالعودة إلى الوراء ثم تحرك من جديد.

٢) ابدأ من النقطة (B) ثم انتقل إلى الوراء حتى تصل إلى النقطة (A). نستخدم هذه الطريقة في أغلب الأحيان. إذا كان لديك مشروعاً يجب عليك إتمامه بعد ثلاثة أشهر من اليوم، ربما تفكر في "أين من المفترض أن أكون بعد شهرين؟ أين يجب أن أكون بعد شهر؟ أين سأكون بعد أسبوع؟".

٣) اخرق القواعد. ماذا لو قمنا برسم خطٍ مستقيم من النقطة (A) إلى النقطة (B)؟ ماذا لو رسمنا خطاً خارج حدود المتاهة؟ ماذا لو قطعنا صفحة التمرين هذهٍ من الكّتاب ثم طويناها من المنتصف لكي تلمس النقطة (B) النقطة (A). بعض الناس قد يعترض على خرق القواعد المتعلقة بمسار الخط. هذا صحيح، لكن في بعض الأحيان قد يستلزم ذلك حتى تصبح مبتكراً متميزاً.

في إحدى الشركات، كان هناك محاسبٌ يعد تقارير ماليةٍ كل شهرٍ ثم يرسلها إلى الموظفين. كان دائماً يرسل هذه التقارير في وقتها المحدد، لكن كل ستة أشهر يقوم بإرسال هذه التقاريرٍ المالية بعد عدة أيام متأخرة لكي يرى من يَحتج على هذا التأخير. إذا اشتكى الموظفون من هذا التأخير، سوف يعلم أن هذا التقرير مهمٌ لهم حتى يقوموا بأعمالهم على الوجه الصحيح. إذا لم يشتكِ أحد، سوف يسأل الموظفين هل يرغبون في الحصول على هذه التقارير في المستقبل. بهذه الطريقة استطاع أن يتخلص من الأعمال الروتينية الغير مفيدة.

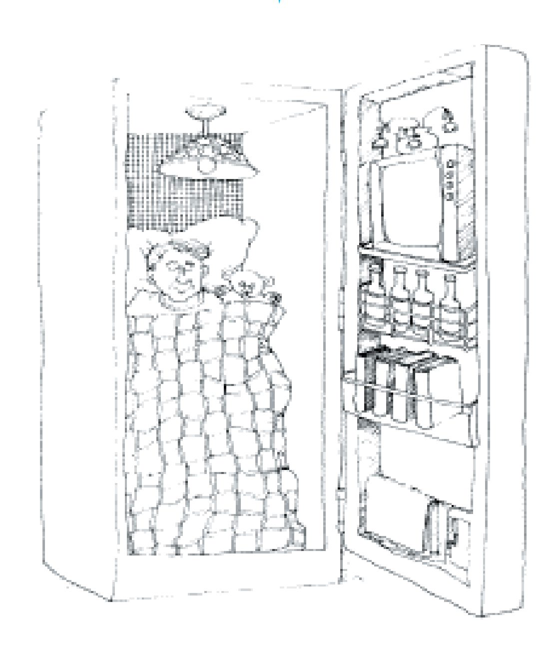
تمرين: افترض أنك مديرٌ لإحدى المحطات التلفزيونية العالمية والمتخصصة في مجال الدعاية الإعلان عن السيارات. ما هي القواعد الخمس التي يمكن خرقها في الإعلان عن منتجٍ ما؟



إضاءة: اخرق القوانين. إذا كنت دائماً تسلك الطريق الأسرع للوصول إلى عملك، اسلك الطريق الأطول والأجمل.

خالف: مارس الاختلاف أحياناً

تمرين: ماذا لو نام الناس داخل الثلاجات؟ ربما سوف تكون أحلامهم عن التزلج ولعبة الكرة على الجليد. الناس الذين اعتادوا أن يخبئوا أموالهم تحت المفارش، ربما سيكون لديهم أموالٌ باردة. ماذا سوف يحدث أيضاً؟



عندما نفكر في الفنان، ربما نفكر في كيفية تعامل النحّات مع الطين. من حين لآخر، قد يحتاج الفنان إلى كمية بسيطة من المعجون. يستخدم الفنان الفكاهة والمرح عندما يطرح أسئلة "ماذا لو؟" لكيٍ يسترخي قليلاً ثم ينظر إلى الأشياء على نحوٍ جديد.

قبل عدة سنوات في إحدى المدارس الثانوية تم ترشيح مجموعةً من الطلاب لكي يتم تقييم مستوى إبداعهم. قُسِّم هؤلاء الطلاب إلى مجموعتين متساويتين. جلست المجموعة الأولى بشكلٍ صامتٍ داخل قاعة الدراسة قبل موعد الامتحان بنصف

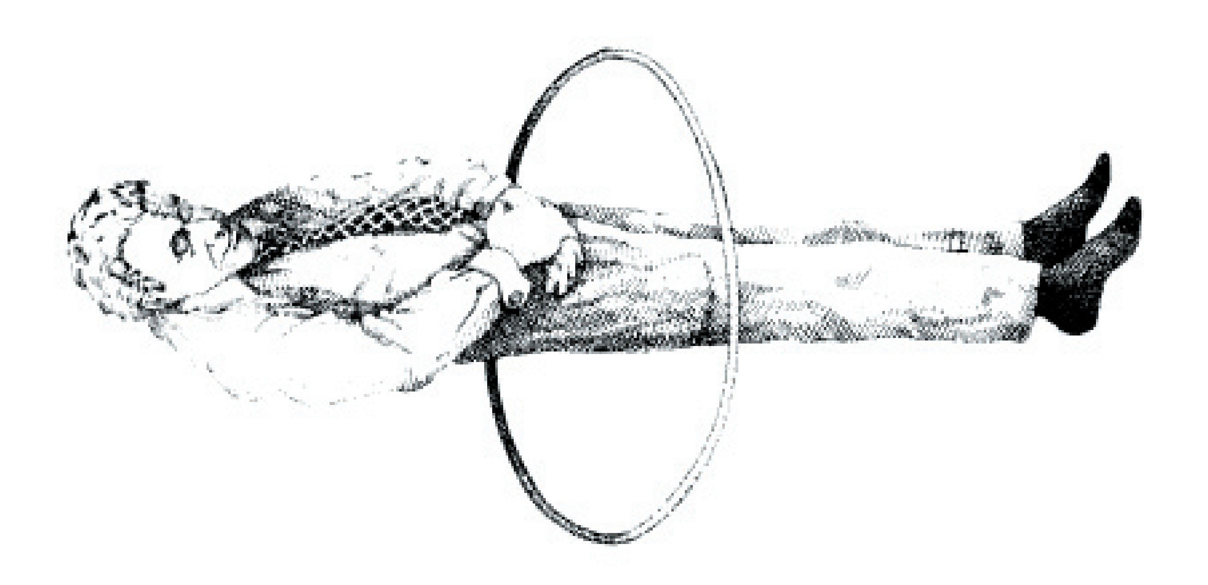
ساعة. أما المجموعة الثانية فقضت نفس المدة في قاعة أخرى واستمعت إلى شريط فيه رجلٌ يسرد بعض المواقف الطريفة والمضحكة. العجيب أن المجموعة الثانية كانت إجاباتهم جيدة في جميع مراحل الامتحان، وذلك لأن سماعهم للمواقف الطريفة ساهمت بشكلٍ فعالٍ في استثارة تفكيرهم الإبداعي..

تمرين: افترض أنك رئيس بلدية مدينتك. ما هي الثلاثة الأشياء الطريفة والمضحكة عن مدينتك؟

إضاءة: مارس الاختلاف أحياناً. استمع إلى الأشرطة الهزلية والمضحكة. اقرأ كتب النوادر والنكت حتى تطور تفكيرك الإبداعي. المرح مفيدٌ جداً للفنان، خاصةً عندما يكون لديه ضغوطٌ كثيرة (نفسية، مالية،..).
يقول العالم الفيزيائي (نيلز بور): "هناك بعض الأشياء الجادة التي يمكننا أن نضحك منها".

احتضن: اختزن الفكرة لفترة من الزمن

تمرين: خذ دقيقةً واحدةً فقط وحاول أن تتذكر سبعة زملاء درسوا معك في المدرسة الثانوية.



من الطرق المفيدة في حل مشكلةٍ ما – في بعض الأحيان– هو أن نترك التفكير في حل هذه المشكلة لفترةٍ من الزمن. بهذه الطريقة تسمح لعقلك الباطن بالتفكير في حل هذه المشكلة. هذه الطريقة له ثلاث فوائد:

١. تضع مشكلتك تحت منظورك. كان أحد المتخصصين في مجال الدعاية والإعلان له طريقةٌ خاصةٌ في توليد الأفكار الإبداعية. هذه الطريقة هي أنه يقوم بالابتعاد عن زبائنه وسوقه لمدة خمسة أو ستة أسابيع. بعد ذلك يذهب لممارسة هواية صيد الأسماك لمدة ثلاثة أيام، ثم يجعل أفكاره تتخمر في عقله. عندما نبتعد عن التفكير في حل مشكلةٍ ما، فإنه مع مرور الوقت تتطور هذه الفكرة.

٢. عندما تحاول أن تحل مشكلةً ما، فإنك تزرع بذرةً في عقلك. عندما تبتعد عن التفكير في هذه المشكلة، فإنَّ هذه البذرة تستمر في النمو. مع مرور الوقت تنبت الجذور وتترابط فيما بينها. ماذا فعلت في التمرين السابق؟ لم يكن صعباً للغاية. الآن قد زرعت هذا التمرين في عقلك، سوف تفكر في أكثر من سبعة زملاء عندما تستيقظ من نومك غداً صباحاً.

٣. عندما تعود إلى التفكير في حل المشكلة بعد فترة الاحتضان، فإنك ربما تأتي بافتراضاتٍ مختلفةٍ وجديدةٍ حول هذه المشكلة.

نائب رئيس إحدى الشركات كان يقول لموظفيه: "الساعة الواحدة لابد أن تعني لك شيئاً مختلفاً". يقضي بعض الناس معظم أوقاتهم في التركيز بشكلٍ مباشرٍ على حل مشكلةٍ ما. يفكرون فيها صباحاً وظهراً وعند تناول وجبة الغداء. في تمام الساعة الواحدة يظلون يفكرون في نفس المشكلة. وفي النهاية، لم يغيروا زاوية تفكيرهم لحل هذه المشكلة. نائب رئيس تلك الشركة يحث موظفيه دوماً على تناول وجبة الطعام، ممارسة بعض التمارين الرياضية، الذهاب إلى المكتبة، أي شيءٍ يبعدهم عن الجلوس على مقاعد العمل.



ملاحظة هامة: في بعض الأحيان التأخر في تنفيذ فكرةٍ ما، يفسح لك مجالاً لمعرفة معلوماتٍ أكثر حول المشكلة.

علبة ألوان الفنان



سمعت الآن عدداً من الأفكار الجديدة، ولكنها تحتاج إلى التعديل والتغيير، كالكاتب حينما يراجع كتابه، فهو يضيف كلمةً أو يحذف كلمة. إنَّ طبيعة أعمالنا كبشرٍ ناقصة، وستظل ناقصةً حتى لو خرجت للناس، ولكن المهم أن نسعى لتعديلها ما أمكننا ذلك. تتيح لك الشخصية الثانية (الفنان) فرصةً لمراجعة النفس، وبالتالي مراجعة ما قد توصلت إليه.

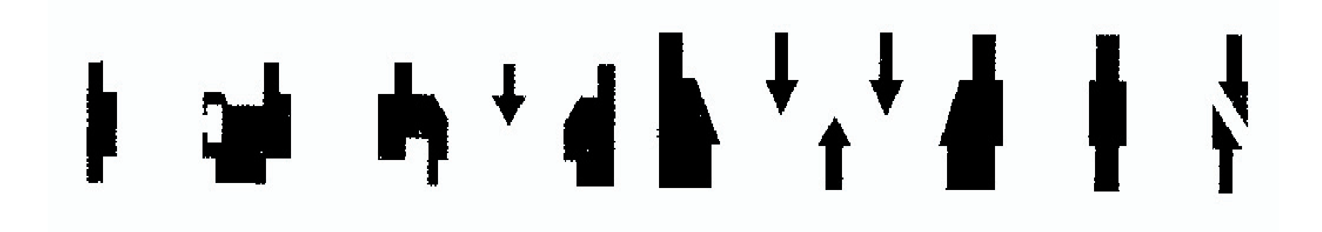
ينبغي اتباع الإرشادات التالية أثناء تقمص هذا الدور:

- حرِّك خيالك، تخيل الآن فكرتك جيداً، انظر إليها من كافة الزوايا.
- فكر بالاختلافات، إنَّ المبدع هو صاحب العقل الناقد، وغالباً لا يتفق تفكيره مع الآخرين.
- غيرِّ، بدل،أضف، هل هناك تعديلاتٌ لفكرتك؟
- اسأل: ماذا لو ؟ اكتب مجموعةً من الاستفسارات الغريبة.
- كن مرحاً، تأمل فكرتك، هل ممكن أن يكون دمها خفيفاً؟ كيف؟
- اكسر القوانين، ما هي القوانين الممكن كسرها لصالح فكرتك؟
- اصنع قوانينك الخاصة، الفكرة لا تتحرك حتى تتخلص من التقليد.
- اجمع الأفكار، ما هي الأفكار المختلفة الممكن جمعها لتطوير فكرتك؟
- قارن مع ما تشاهده، فتطوير الفكرة يأتي من خلال المقارنة، ابدأ الآن.
- فكر بالعكس، إنَّ التحيز للفكرة، يميت الفكرة. لماذا لا نتخيل رأي الطرف الآخر.
- غير اسم الفكرة، هل اسم فكرتك مقلداً؟ ما هي الأسماء الجديدة الممكن إطلاقها على فكرتك؟
- تخيل كيف سينفذها الآخرون؟ لو بدأ الآخرون بتطبيق فكرتك ما هي تعليقاتهم؟
- تخيل أنك أنت الفكرة، أتيحت لك الفرصة أن تتكلم وتدافع عن نفسك ماذا تقول؟
- فكر كأنك طفل، يتميز التفكير الطفولي بالبساطة والسعادة؟
- لا تحمل نفسك ما لا تطيق، ما هي الإجراءات التي تحافظ على سهولة فكرتك؟
- قف عن العمل لحظة، وانشغل بشيءٍ آخر أو اذهب في حلمٍ من أحلام اليقظة.

أَظِهر فنك

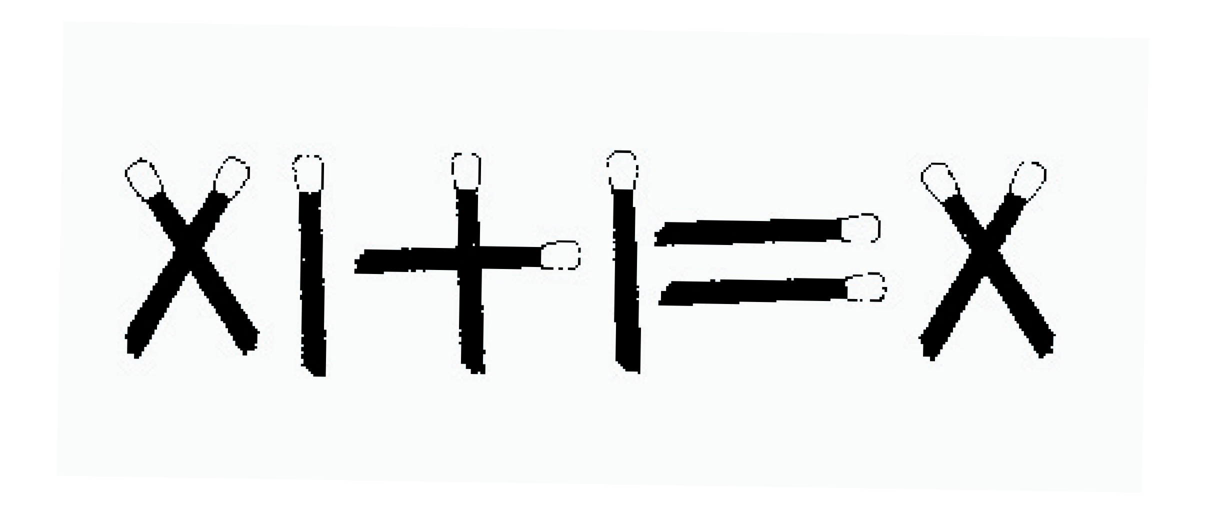
تمرين (ماذا في الصورة؟)

ماذا ترى في الصورة التالية؟



تمرين (المعادلة)

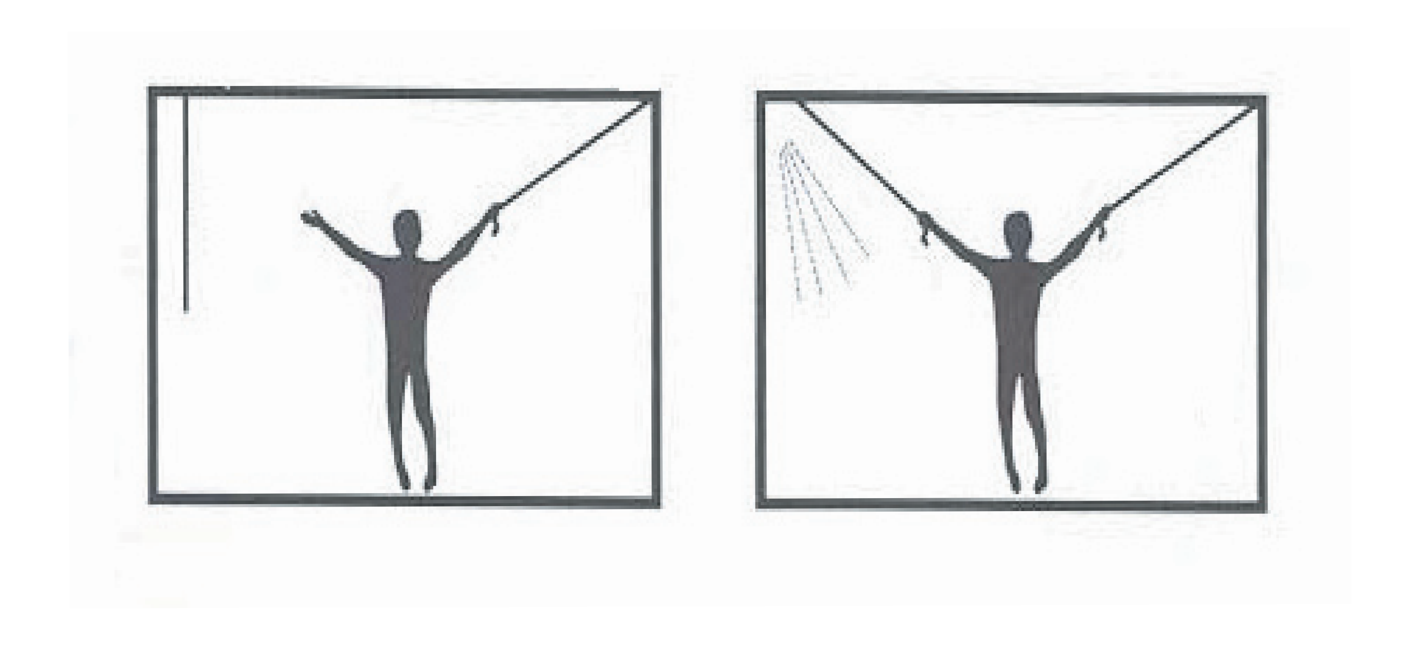
هل تستطيع أن تصحح المعادلة التالية بدون أن تحرك أو تضيف أو تحذف أياً من أعواد الثقاب؟



تمرين (الحبلان)

تخيل نفسك أنك أنت الشخص الموجود في الصورة التالية:

الحبلان متدليان بشكلٍ عمودي بحيث لا تستطيع أن تمسك بهما في آنٍ واحد. لا يوجد في الغرفة شيءٌ يمكن الاستفادة منه، لكن لديك بعض الأشياء في جيبك. هل تستطيع أن تربط نهاية الحبلين المعلقين في السقف؟



(الشخص الذي يمارس التمحيص والتقويم
ويتخذ الحكم على الفكرة)



- القاضي "البخاري"
- من هو القاضي؟
- مطرقة القاضي
- ميزان القاضي
- كن قاضياً حكيماً



القاضي "البخاري"

•لقد أبدع الإمام البخاري في علم الرجال، حتى إنَّ كتابه "الجامع الصحيح" يعد أصح كتابٍ على وجه الأرض بعد كتاب الله عز وجل، حيث جمع فيه أصح ما روي عن النبي صلى الله عليه وسلم، وقام بتحقيق هذه الروايات، وإقصاء الضعيف والموضوع منها، وذلك بعد دراسة علمية وعملية دقيقة لرواة هذه الأحاديث واحداً واحداً.

•لم تعرف أمة في التاريخ (ولا توجد على ظهر الأرض) وُفقت لاختراع فنٍ مثل فن علم الرجال الذي نستطيع بفضله أن نقف على ترجمة خمسمائة ألف من الرجال.

•ومن أعجب ما روي في ذلك ما أورده الحافظ ابن حجر العسقلاني في مقدمة فتح الباري عن أبي أحمد بن عدي الحافظ عن الإمام محمد بن إسماعيل البخاري صاحب الجامع الصحيح قال: "عندما قدم البخاري إلى بغداد، سمع به أصحاب الحديث فاجتمعوا وأرادوا امتحان حفظه، فعمدوا إلى مائة حديث، فقلبوا متونها وأحاديثها، ودفعوها إلى عشرة أنفس، لكل رجلٍ عشرة أحاديث، وأمروهم إذا حضروا المجلس أن يلقوا ذلك على البخاري، وأخذوا الموعد للمجلس، فحضروا حتى إذا اطمئن المجلس بمن فيه، انتدب رجلٌ من العشرة فسأله عن حديث من تلك الأحاديث فقال: لا أعرفه، فلم يزل يلقى عليه واحداً واحداً حتى فرغ والبخاري يقول: لا أعرفه.

•ثم انتدب رجلٌ آخرٌ من العشرة فسأله عن عشرة أخرى، وكان يقول في كل مرة: لا أعرفه.

•ثم انتدب الثالث والرابع إلى تمام العشرة، فلما علم أنهم قد فرغوا التفت إلى الأول فقال: أما حديثك الأول فقلت كذا وصوابه كذا، وحديثك الثاني كذا وصوابه كذا، والثالث .. فرد كل متنٍ إلى إسناده، وكل إسنادٍ إلى متنه، فأقر الناس له بالحفظ".

•قال الحافظ ابن حجر بعدما حكى هذه القصة: "هنا يخضع للبخاري، فما العجب من رده للخطأ إلى الصواب فإنه كان حافظاً، بل العجب من حفظه للخطأ على ترتيب ما ألقوه عليه مرةً واحدة".

من هو القاضي؟

هو الشخص أو الدور الذي يقوم فيه الإنسان بالنظر إلى الحقائق والأشياء والأمور التي أمامه بعقلية القاضي الذي يقوِّم الأشياء ويوازن فيما بينها حسب الأدلة والبراهين والمعايير، ويدرس آثارها الإيجابية والسلبية ثم يبدأ بعملية التحليل والتركيب ووضع الفرضيات ثم بعد ذلك يتخذ قراره.



مِطرقة القاضي

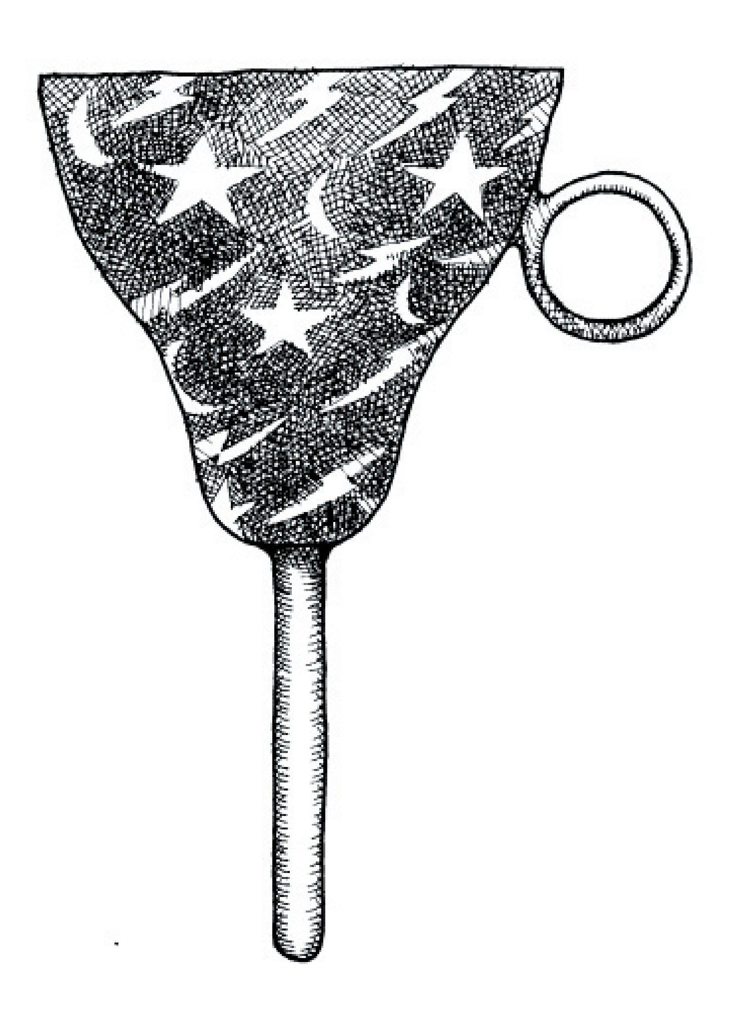
هناك بعض المحاذير عند تقمص هذه الشخصية وممارسة دور القاضي تعود إلى أسباب منها: أن مهمة القاضي تحتاج إلى طاقةٍ وجهدٍ كبير، وهي لا تتطلب أية مغامرةٍ أو مجازفة، وعموماً فإن القاضي لا يُوجد الفكرة ولا ينفذها، ولذلك لا تقضيَ كل وقتك متقمصاً هذه الشخصية وإلا لن تنجز شيئاً ذا قيمةٍ في حياتك، بل استعملها للحكم على الأفكار قبل تنفيذها.

هناك مجموعة من الأساليب والأدوات التي ينبغي على الشخص أن يستخدمها أثناء تقمص شخصية القاضي لكي يصل إلى فكرته الإبداعية، أهمها:

- حدد الهدف من الفكرة.
- ما هي فرص نجاح الفكرة؟
- هل الوقت مناسب؟
- ما هي الفرضيات التي تحاول إثباتها؟
- ما أثر هذه الفرضيات؟
- ما هي الجوانب الخفية للفكرة؟
- هل أنت مصابٌ بالغرور؟
- ما هو قرارك النهائي؟

تمرين: الصورة التالية تبين تصميماً لكأس قهوةٍ جديد. اكتب ثلاثة انطباعات حول قيمة هذا الكأس.

ما الهدف من هذه الفكرة، ما المتوقع أن تعمل؟ ما هي إيجابيات وسلبيات الفكرة؟



عندما يقوم القاضي بتقييم فكرةٍ ما، فإنه سوف يسأل عن: "هل سوف تنجح هذه الفكرة؟ كم هي تكلفة تنفيذ هذه الفكرة؟ هل ستلقى هذه الفكرة رواجاً في السوق؟ هل توجد الموارد المناسبة؟ هل ستكون ممتعة؟ ما هي الأشياء التي سوف أتعلمها؟ هل ستؤدي إلى وجود فرصٍ أخرى؟

أثناء عملية التقصي هذه، قم بفحص الفكرة الجديدة بشكلٍ جيد، ثم حاول أن تجد ما هي سلبيات الفكرة. لكن هنا تحذير وهو أن كثيراً من القضاة يذهبون بعيداً جداً ويركزون بشكلٍ خاصٍ على العيوب وعوائق الفكرة الجديدة، وينسون الإيجابيات.

ماذا كانت تعليقاتك حول تصميم كأس القهوة الجديد؟ إذا كنت مثل كثيرٍ من الناس، ربما تقول:

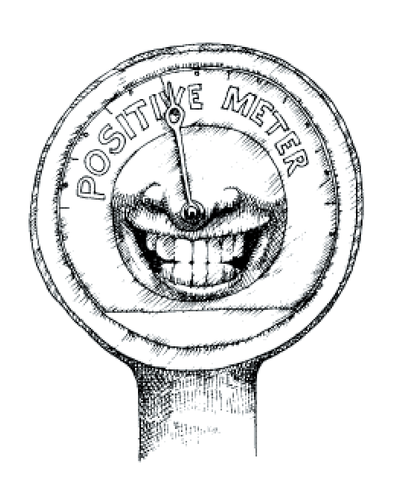
- إنَّ مركز الجاذبية عالٍ جداً.
- لا تستطيع وضعه على القاعدة.
- يبدو أنه قابلٌ للكسر.
- إنَّ مقبض اليد صغيرٌ جداً.
- لم يتم تصميمه بشكلٍ صحيح.

لاحظ أن جميع التعليقات السابقة سلبية. الكثير من الناس لا يسألون أين سوف يستخدم هذا الكأس. ماذا لو كان سيستخدم على سطح القمر أو تحت الماء؟ على شاطئ البحر أو على منضدة ذات فتحات، مثلاً على الطائرة أو السفينة؟

يجب عليك كقاضٍ - بجانب معرفتك لعيوب وعوائق الفكرة - أن تعرف ما هي فوائد وقيمة هذه الفكرة، وتقدم بعض الطرق البارعة لإيجادها. القاضي الحكيم هو الذي يعلم في بعض الأحيان أن عيوب وعوائق الفكرة قد تكون خطوةً للأمام في الوصول إلى الفكرة الإبداعية العملية.

بالنظرة الإيجابية البنّاءة، يمكن أن ينظر القاضي إلى كأس القهوة ويقول:

- ستكون فكرةً جميلةً على شاطئ البحر إذا تم تثبيته على الرمل
- ستكون فكرةً مثاليةً إذا تم تثبيته على قضيب السفينة.



- يمكن استخدامه كمقياسٍ للقشطة، العسل، السكر.

يجب عليك أن تتذكر أن دورك الأساسي هو المساعدة في إنتاج وتوليد الأفكار الإبداعية، وليس الغرور بجمال نقدك. لمنع حدوث التحيز لسلبيات الفكرة، يجب عليك أن تركز أولاً على الميزات الإيجابية والمثيرة للفكرة الجديدة. أما العوائق والسلبيات سوف تأتي بشكلٍ طبيعي.

إضاءة: كان للكاتب المسرحي (جيروم لورانس) طريقةً معينةً في تقييم الأفكار الإبداعية تسمى "مبدع لا". كان يستخدم هذه الطريقة عندما يتعامل مع أناسٍ آخرين. تعتمد هذه الطريقة على أنه يحق لأحد الطرفين أن ينقض أفكار الآخر، لكن بشرط إذا نقض أي فكرة، يجب عليهٍ أن يأتي بفكرةٍ أخرى بديلةٍ يوافق عليها الطرفان. هذه الطريقة ليست قاصرةً على معرفة عيوب وعوائق الفكرة، بل تستخدم في معرفةٍ إيجابيات وفوائد الأفكار المطروحة

ما هي فرص نجاح الفكرة؟ في حالة الفشل،ما هي الخسائر؟

جميع المغامرات لها مخاطر. سواءً أنت تختار ألوان جدران غرف جلوسك أو تعرض حقوق عرض فعاليات الألعاب الأولمبية القادمة، في كلا الحالتين هناك احتماليةٌ للفشل. ربما العامل الذي يضع الطلاء لم يقم بخلط الألوان بشكل صحيح. أو ربما حقوق العرض لم تكن مناسبة. المخاطر هي أجزاءٌ أساسيةٌ في العملية الإبداعية مثل عبور الشارع.

من الضروري جداً عند تقييم الأفكار أن يقوم القاضي بمعرفة فرص نجاح أو فشل تنفيذ هذه الأفكار. من الواضح أنه لا يوجد قاضٍ يرغب في أن يطالب محارباً بتنفيذ فكرةٍ فاشلة. لكن هو يدرك تماماً أنه لا توجد فكرةٌ يمكن تنفيذها بسهولة.

إذن ماذا يجب عليك فعله؟ أنت تدرك كقاضٍ أن عدم الخوف من الفشل هو جزءٌ مهمٌ وأساسيٌ في العملية الإبداعية. من المؤكد أنَّ كل شخص لا يرغب في ارتكاب أيٍ خطأ، لكن عليك أن تدرك الفوائد التالية عندما ترتكب خطأً ما:

١. سوف تتعلم أنَّ هذه الطريقة لا تعمل، وهذا سوف يعطيك فرصة لمحاولة تجربة طرقٍ وأفكارٍ جديدة. كما يُقال: "أخطاء المرء بوابةٌ لاكتشافاته".

٢. سوف تتعلم أن الحياة هكذا تسير. بعض الناس لا يحاولون تجربة الأشياء الجديدة، وذلك بحجة الخوف من الفشل.

٣. إذا كنت حقاً تخاف من الفشل، يمكن أن تجعل هذا الفشل شاحذاً لقراراتك.

لسوء الحظ، الكثير منا قد تعلم أن الفشل شيء سيء. في المدرسة تعلمنا:

- الإجابة صحيحة بنسبة أكثر من ٩٠٪ = أ
- الإجابة صحيحة بنسبة أكثر من ٨٠٪ = ب
- الإجابة صحيحة بنسبة أكثر من ٧٠٪ = ج
- الإجابة صحيحة بنسبة أكثر من ٦٠٪ = د
- إذا كانت النسبة أقل من ٦٠٪ فتعني أنه فاشل.

باستخدام الطريقة السابقة في تقييم النتائج، إذا كانت نسبة الخطأ لديك هي ٢٢٪، فإنك سوف تحصل على معدل (ج). مما يعني ذلك أنك سوف تحاول أن لا تضع نفسك في وضع قد يجعلك تفشل. تعتبر الطريقة السابقة غير مناسبة، لأنها تجعلنا نفكر بشكلٍ حذر، خاصةً عندما نرغب في تجربة وتوليد أفكارٍ جديدة. إذا كانت نسبة نجاح فكرة ما ٥٠٪ فقط، ونسبة العوائد مابين ١ إلى ١٠٪، فإنه من السذاجة أن لا يعطيها القاضي للمحارب حتى يقوم بتنفيذها، خاصةً إذا كان هناك نوعٌ من التحفيز للقيام بها.

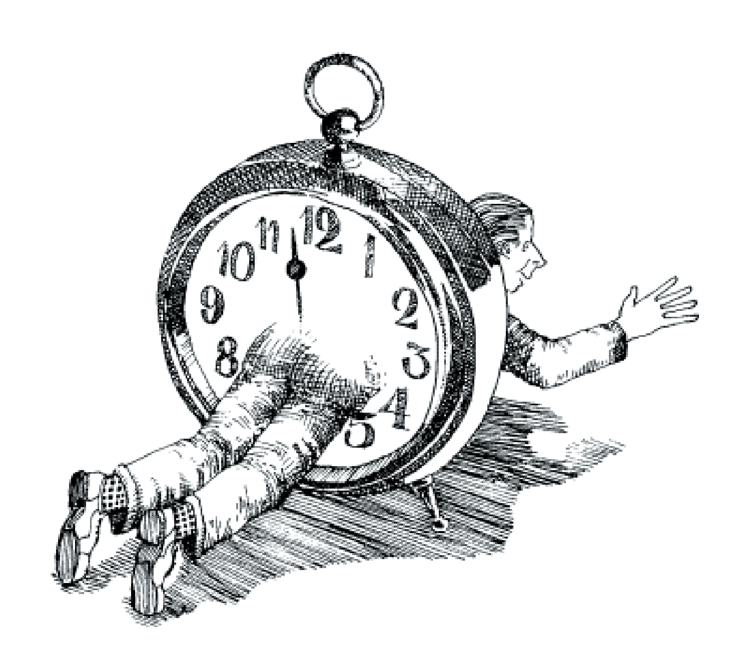
القاضي المبدع هو الذي يستطيع أن يفرق بين الأخطاء التي ترتكبها عندما تحاول تجربة أشياءٍ جديدة، وبين الأخطاء التي ترتكبها عندما لا تعمل شيئاً، والتي ربما تجعلك تخسر فرصةً ما. في بعض الأحيان، الأشخاص الذين لا يجربون أي شيءٍ أسوأ من الأشخاص الذين يجربون القليل من الأشياء الجديدة ويرتكبون بعض الأخطاء.

إليك بعض الأمثلة:

- المخترع (أديسون) يعرف ١٨٠٠ طريقةً لا يعمل بها المصباح الكهربائي.
- البحارة (كولومبوس) اعتقد أنه اكتشف جزر الهند الشرقية.
- العالم (فريود) كانت له محاولاتٌ فاشلةٌ قبل أن يبتكر علم التحليل النفسي.

يقول أحد أعضاء شركة (جنرال موتورز) عن قيمة تعلم الفشل: " المبتكر ببساطة هو الشخص الذي لا يأخذ ما تعلمه بشكلٍ جدي جداً. المرء منذ أن يبلغ عمره ست سنوات حتى يتخرج من الجامعة، يجب عليه أن يأخذ ثلاثة أو أربعة امتحانات سنوياً. إذا فشل مرةً واحدةً فهو مطرود. لكن المبتكر دائماً يفشل. ربما يحاول ويفشل ألف مرة. إذا نجح مرةً واحدةً فهو ناجح. هاتان الحالتان متعاكستان تماماً. نحن غالباً ما نقول أنه من أكبر المصاعب أن نعلِّم أي موظفٍ جديدٍ كيف يفشل بطريقةٍ ذكية. يجب علينا أن ندربه على أن يجرب ويفشل مراراً وتكراراً حتى يصل إلى التجربة الصحيحة".

هل الوقت مناسبٌ لهذه الفكرة؟



تمرين: ما هما أعظم قرارين خطيرين اتخذتهما في حياتك؟ هل نجحت في اتخاذهما؟ ما هو القرار الخطير الذي لم ينجح معك؟ هل أدى إلى تحسين طريقة اتخاذك للقرار؟

في بعض الأحيان الفشل ببساطة هو الفكرة الصحيحة في الوقت الخاطئ.

أسأل نفسك: هل الوقت مناسبٌ لهذه الفكرة؟ ماذا لو انتظرت ستة أشهرٍ قبل أن أنفذ هذه الفكرة؟ ما هي الإيجابيات التي سوف أكسبها أو أخسرها؟ ماذا لو نفذت هذه الفكرة قبل ستة أشهرٍ؟

ما هي الفرضيات التي تحاول إثباتها؟

تمرين: دخلت أحد الغرف فوجدت (خالداً) و(عبيراً) ممددين على الأرض. هناك زجاجٌ مكسورٌ، وماءٌ مسكوبٌ حولهما. يا تُرى كيف ماتا؟

تمرين:ذهبت امرأةٌ للبقالة لشراء بعض مستلزمات المنزل. سألت البائع عن السعر. قال لها البائع: "سعر الواحد هو تسعة وثلاثون هللة، وسعر الخمسة وعشرين هو ثمانية وسبعون هللة، وسعر المائة وأربعة وأربعون هو ريالٌ واحدٌ وسبع عشرة هللة". يا ترى ماذا اشترت تلك المرأة؟

الافتراضات تعتبر من أعظم قضايا العقل والتفكير، لأنك تستطيع أن تتعلم من الخبرات السابقة، وأيضاً تستطيع أن تتوقع ماذا سيحدث لك عندما تصادفك مشاكل مختلفة في حياتك اليومية، وكيف سوف تتعامل معها بشكلٍ مناسب.

تمرين: هناك تمرينٌ مثيرٌ يتعلق بصنع طائراتٍ من الورق. تعتمد فكرة هذا التمرين على تقسيم المشاركين إلى عدة فرق. كل فرقة يعطى لها ٥٠ قطعةً ورقية. بعد ذلك يتم رسم خطٍ في مؤخرة الغرفة. كل فريق لديه خمس دقائق كي يصنع أكبر عددٍ ممكنٍ من الطائرات الورقية، ثم يجعلها تطير حتى تصل إلى ما بعد الخط المرسوم. الفريق صاحب أكثر عددٍ من الطائرات الورقيةٍ المارة هو الفائز.

الطريقة التقليدية في تصميم الطائرة هو طي الورقة على شكل الطائرة. لكن التصميم الفائز هو طي الورقة على شكل كرةٍ ثم رميها. دائماً سوف تتجاوز الطائرات الورقية الخط المرسوم، وهي الطريقة الوحيدة لحل هذا التمرين.

لأن الكثير من الناس يعرفون الطريقة المفترضة لتصميم الطائرات الورقية، فهم يضعون قيوداً غير ضرورية على تفكيرهم. بالمثل، فكثيرٌ من الناس يستعجلون في الحكم على الفكرة الجديدة، ولم يعطوا أنفسهم الفرصة لكيٍ يسألوا الأسئلة المناسبة.

ماذا فعلت في تمرين (خالد) و(عبير)؟ كيف ماتا؟ هل قُتلا؟ هل ماتا بالسم أو قُتلا رمياً بالرصاص؟ ربما طُعنا بواسطة الزجاج المكسور؟ هل ثمة إعصارٌ أغرقهما؟

هذه التفسيرات معقولةٌ بناءً على المعلومات المعطاة لك، وعلى افتراض أن (خالداً) و(عبيراً) هما بشر. لكن افترض أنهما ليسا بشراً. إذا افترضت أنهما سمكتان، ففي هذه الحالة سوف يتغير قرارك. ربما جاءت قطةٌ وأوقعت السمكتين من على المنضدة.



بنفس الطريقة، بالنسبة لتمرين المرأة، الكثير من الناس يفترض أن الأرقام ١،٢٥،١٤٤ هي عبارة عن كمية الصنف المراد شراءه. لكن بدلاً من افتراض أن هذه الأرقام تمثل كمية الصنف، ستدرك بأن هذه المرأة تشتري أرقاماً لبيتها، لذلك كلفة شراء الرقم (١٤٤) ثلاثة أضعاف قيمة شراء الرقم (١).

القصة التالية وقعت في إحدى المدارس الابتدائية. طلب معلم الرسم من طلابه ما يلي: "ستجدون في الورقة التي أمامكم أشكالاً تحتوي على منزل، أشجار، زهور، غيوم، وسماء. قوموا بتلوين هذه الأشكال باللون المناسب". قامت إحدى الطالبات بتلوين لوحتها ثم سلمتها إلى المعلم. قام المعلم بتصحيح اللوحة ثم ردها لتلك الطالبة. فوجئت الطالبة بوجود علامة خطأ (X) كبيرة على لوحتها. فعلى الفور ذهبت الطالبة إلى المعلم وسألته عن ما هو الخطأ في تلوينها. أجابها المعلم قائلاً: "أعطيتك هذه العلامة لأنك لم تتبعي التعليمات: الأشجار خضراء وليست رمادية، والسماء يجب أن تكون زرقاء وليست صفراء كما لونتها. لماذا لم تستعملي الألوان الطبيعية؟". أجابت الطالبة: لأن هذا هو ما يبدو لي وأراه عندما استيقظ من نومي لأشاهد منظر شروق الشمس.

لاحظ في القصة السابقة أن المعلم افترض أنه توجد إجابةٌ صحيحةٌ واحدةٌ فقط..

إنَّ نسيان المرء لبعض المفاهيم المعروفة في وقت ما قد يؤدي إلى توليد أفكارٍ جديدة. بدون القدرة على النسيان، عقلك متراكم بالأجوبة الجاهزة، ولن تجد أبداً الفرصةً لكي تسأل الأسئلة الصحيحة.

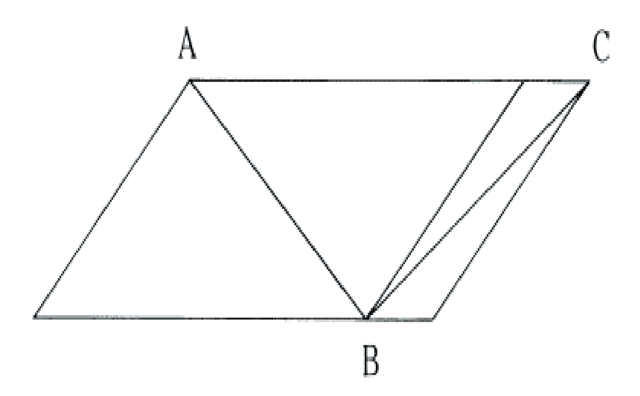
هل هذه الفرضيات ذات فاعلية وأثر؟

من المهم جداً أن تتأكد من أن الفرضيات ذات فاعلية. يجب أن تبحث دوماً عن أثر وفاعلية الأفكار القديمة والمهجورة، لأن هذا الأمر يعتبر من العمليات الأساسية والرئيسية في التفكير الإبداعي. من السهل أن تأتي بأفكارٍ جديدة، لكن من الصعوبة بمكان أن تجعل هذه الأفكار صالحةً لفترةٍ طويلةٍ، لأنه قريباً ستكون قديمةً ومهجورة.



ما هي الجوانب الخفية التي لا تعلمها عن الفكرة؟

تمرين: أي الخطين أطول؟ الخط (AB) أم الخط (BC)؟



تمرين: افترض أنك في منتصف الحرب الأهلية. هناك جيشان يتحاربان في المعركة، الجيش الأحمر والجيش الأبيض. استناداً إلى فهمك لمعنى كل لون، أي الجيشين ستعطي له الولاء؟

في بعض الأحيان الافتراضات تغرس بشكل عميق داخل تفكيرنا، والتي قد تؤدي إلى التحكم في اتخاذ قراراتنا من حيث لا نشعر. المصدر الأساسي لترسيخ مثل هذه الافتراضات هو عادتنا وثقافتنا التقليدية. هناك العديد من الثقافات التي توجهنا مثل ثقافة التعامل مع الناس وثقافة الإدارة.

ماذا فعلت في تمرين (متوازي الأضلاع)؟ أي الخطين قررت أنه الأطول؟ الكثير من الناس سوف يختارون الخط (AB). لكن إذا قمت بقياس أطوال هذه الأضلاع، سوف تجد أن الخط (BC) يساوي ضعف طول الخط (AB).
لماذا لم تلاحظ ذلك؟ أحد الأسباب هو أننا نعيش في عالم من الخطوط المستقيمة. هناك العديد من الزوايا القائمة في كل مكان: على النوافذ، الأبواب، الكتب، قطع الورق. لكن علَى أية حالة، هل ترى هذه الزوايا القائمة بشكلٍ واضح. غالباً ما

تراها على شكل متوازي أضلاع. لكن طالما أنك عرفت بأنها مستطيلات، فإنك تقوم بتحوير تفكيرك حتى تراها كزوايا قائمة. عندما تم عرض هذا التمرين على أناسٍ يقيمون في الجانب الآخر من العالم (أوغندا الريفية)، قالوا بأن الخط (BC) هو الأطول.

كيف كانت إجابتك على تمرين (الحرب الأهلية)؟ إذا قلت بأنك تعطي ولائك للجيش الأبيض، فاختيارك هو اختيار معظم الناس.

بالنسبة لمعظمنا، اللون الأبيض يوحي إلى التفكير في الأفكار الإيجابية مثل: الصفاء، الجمال، العفة، العدل. بينما اللون الأحمر يجلب إلى تفكيرنا الخطر، الدم، الشيوعية. في الحقيقة هذه الحالة – الحرب ما بين الجيش الأحمر والجيش الأبيض - قد حدثت في روسيا أثناء الحرب الأهلية. في بداية النزاع، تفوق الجيش الأبيض على الجيش الحمر بسبب التسليح الأقوى، لكن في النهاية خسر الجيشان المعركة. هناك العديد من الأسباب التي أدت إلى هزيمتهم، لكن هناك سببٌ واحدٌ كان يتعلق بتفسير اللون الأبيض والأحمر لدى الكثير من الروس. فاللون الأحمر مرادف للجمال، تفتح الزهور الحمراء في موسم الربيع، تجديد الحياة، بينما اللون الأبيض يجلب إلى مخيلتنا صورة البرد، الثلج، المنفى، سابيريا، وتجارب قاسيةٍ أخرى في الحياة.

إنَّ الغرض من ذكر هذه القصص والتمارين هو توضيح أنَّ الحياة عبارةٌ عن لعبة، كل ثقافةٍ وعادةٍ تتحكم في عددٍ مختلفٍ من القوانين. اتباع مثل هذه العادات بشكلٍ أعمقٍ سوف يؤثر بشكلٍ رئيسيٍ في اتخاذ قراراتك.

هل أنت مصابٌ بالغرور بسب نجاحاتٍ سابقة ٍتمنعك من النظر إلى بعض الأخطاء الممكنة؟

إذا حققت نجاحاً كبيراً باستخدام مجموعةٍ واحدةٍ من الافتراضات قد يمنعك من النظر إلى الافتراضات الأخرى. هنا مثالان:

•اكتشف (توماس أديسون) الطاقة الكهربائية في مجال الصناعة باستخدام التيار المستمر. هذا الأمر منعه من النظر إلى منافع التيار المتناوب "المتغير" والذي يتوقف عليه مستقبل الصناعة.

•حقق (هنري فورد) نجاحاً باهراً في صناعة السيارات بلون واحد فقط وهو الأسود. للأسف اعتقد بأنَّ لديه طريقةٌ واحدةٌ فقط في صناعة السيارة، ولم يرد تغييرها. هذه الطريقة منعته من رؤية الزيادة في الطلب - من قبل صنف معين من المستهلكين- على الأشكال والألوان المختلفة للسيارات. كنتيجةٍ لذلك، فقدت شركة (فورد) حصتها في السوق لصالحٍ شركةٍ (جنرال موتورز).

حتى تتخذ قراراً صائباً، عليك أن تتجنب الغرور بسب نجاحاتٍ حققتها في الماضي.

تمرين: ما هي الأفكار التي عشقتها والتي ربما تمعنك من رؤية الأشياء بشكلٍ واضحٍ؟

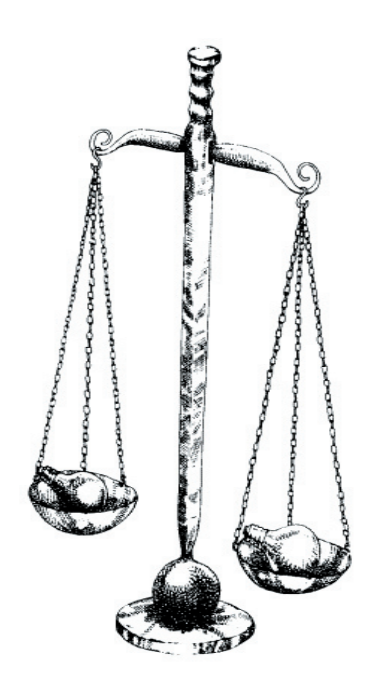
ما هو قرارك وحكمك النهائي على الفكرة؟

من أهم مهام القاضي هو اتخاذ القرار. إذا لم يفعل ذلك، سوف يعيق العملية الإبداعية. أحياناً لديك دقائق معدودة لكي تقيِّم موقفاً ما. أحياناً يكون لديك ستة أشهر. في بعض الأحيان لا تتوفر لديك المعلومات الكافية. وفي أحيان أخرى تتوفر لديك معلومات كثيرة. هذه هي حقيقة الحياة. يجب عليك أن تقرر هل تصلح هذه الفكرة أو لا.

إضاءة: المنطقية مهمة جداً في عملية اتخاذ القرار، لكن لا تهمل شجاعتك.



ميزان القاضي



ينبغي اتباع الإرشادات التالية أثناء تقمص هذا الدور:

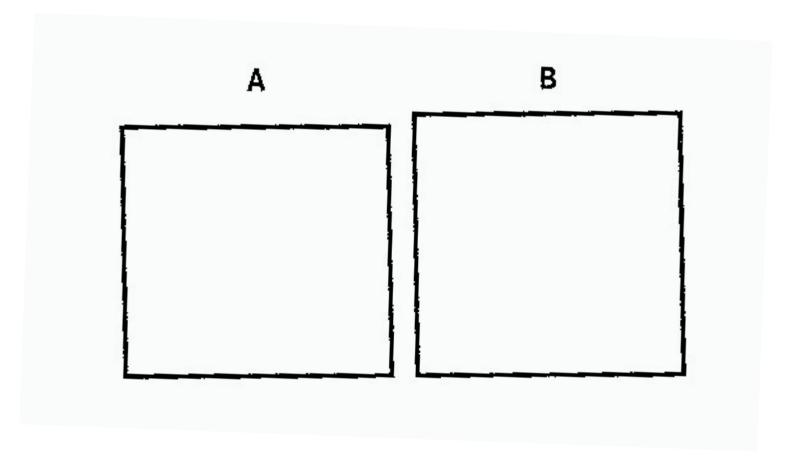
- خذ قراراً: هل قيَّمت فكرتك؟ هل قيَّمها الآخرون؟ ما هو قرارك في فكرتك؟
- فكر إيجابياً: إذا أردت أن تحكم على فكرة، انظر في البداية إلى إيجابياتها.
- الرجل المناسب: النجاح مرتبطٌ بالرجل المناسب لهذا العمل، هل أخذت قراراً بذلك؟
- فكر في المشكلة الحقيقية: هل أنت حقاً الآن مشغولٌ بالهدف الرئيسي؟
- اسأل بكل بساطة: ما هي الأسئلة التي تتوقعها من الإنسان البسيط حول فكرتك؟
- ضع أولويات: جزِّء فكرتك إلى أجزاء، ثم ابدأ بالمهم، ما هي أولوياتك؟
- الوقت المناسب: هل الوقت الذي حددته لبداية مشروعك مناسب؟

- لا تفقد أعصابك: ما هي الأشياء في فكرتك التي يمكن أن تضبط أعصابك؟
- استمع إلى عقلك الباطن: ماذا يقول عقلك الباطن عن فكرتك؟
- ما خاب من استشار: الشورى كلها خير، فنحن نفكر بقدر العقول التي تساعدنا.
- وما ضل من استخار: الاستخارة هي صلاة ركعتين دون الفريضة مع دعاءٍ مأثور.
- اصطد خواطرك: تعود على حمل مذكرةٍ وقلمٍ باستمرار، ولتكن هي الصنارة التي تصيد بها الخواطر.
- تأمل الفكرة من كل جوانبها: فكرتك لها زوايا كثيرة، هل تأملت في كافة الزوايا والاحتمالات؟
- لا تستعجل، في التأني السلامة: في التأني السلامة، لماذا أنت مستعجل؟ هل درست الفكرة جيداً؟
- ثق بنفسك: لا تلتفت إلى تثبيط الآخرين لفكرتك.
- استخدم أفكاراً متنوعة: لا تركز تفكيرك في اتجاهٍ واحد، ما هي الأفكار الجديدة التي بإمكانك استخدامها؟

كن قاضياً حكيماً

تمرين (المربع المثالي)

أي المربعين يعتبر مربعاً مثالياً؟



تمرين (الأرقام)

اقرأ سلسلة الأرقام التالية خلال خمس ثوان. أغمض عينيك وحاول أن تتذكر هذه الأرقام بنفس الترتيب.

٧ ٩ ١ ٤ ٠

أما الآن، فحاول بنفس الطريقة مع السلسلة التالية:

٢ ٦ ٥ ٨ ٩ ٣ ١ ٤ ٧ ٠ ٥ ٣ ٩

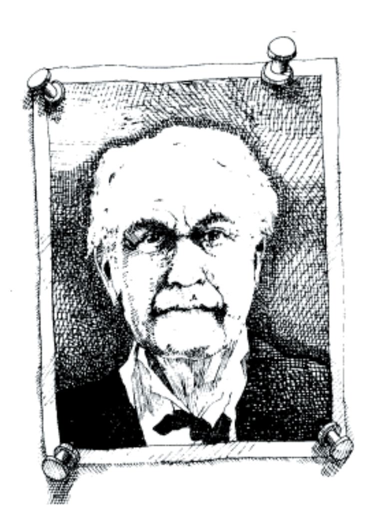


(الشخص الذي يقوم بتنفيذ الفكرة وحملها للتنفيذ كالجندي في المعركة)

- المحارب "أديسون"
- من هو المحارب؟
- سيف المحارب
- صيحة المحارب في المعركة
- استعد أيها المحارب



المحارب "أديسون"



•يعتبر الأمريكي توماس ألفا أديسون (١٨٤٧-١٩٣١م) واحداً من عملاقة العلوم التطبيقية، وقد سُجلت باسمه ١٠٩٣ براءة اختراع، وقدرت إحدى لجان الكونغرس الأمريكي ذات مرة قيمة اختراعاته بمبلغ ١٥,٥ مليون دولاراً.

•ويفسر أديسون نجاحه وشهرته بأنه: "٢٪ وحيٌ وإلهام و٩٨٪ عرقٌ وجدٌ وجهد".

•ومن أشهر اختراعاته الآلة الكاتبة، والفوتوغراف، والمصباح الكهربائي، وآلة تصوير السينما، وجهازٌ لاقطٌ للراديو.

•وقد أتاح اكتشافه "مفعول أديسون" صنع الأنبوب الإلكتروني الحديث الذي تقوم عليه مبادئ الإذاعة اللاسلكية (الراديو)، والتليفون على مسافات طويلة، والصور الناطقة (السينما)، والتلفزيون، والعين الكهربائية، والأشعة المجهولة (أشعة إكس)، وسوى ذلك من اختراعات. وقد عمل في أواخر حياته في إنتاج المطاط الصناعي.

•تزوج إديسون مرتين، ورزق ستة أولاد، أصبح أحدهم وهو "تشارلز" حاكماً لولاية (نيو جيرزي).

•كان أديسون ضعيف الذاكرة، لاسيما في شبابه، ففي المدرسة كان ينسى كل ما تعلمه، ولذلك كان دائماً في مؤخرة زملائه من حيث الدرجة.

•يئس منه أساتذته، وصرحوا بأنه خفيف العقل، وأنَّ رأسه مملوءٌ بالتراب، وأنه أبلهٌ ولا فائدة من تعليمه. أما الأطباء فتكهنوا بأنه مصابٌ بمس من الجنون، نظراً لشكل رأسه الغريب، كما أنَّ آخرين وصفوه بأنه كالبيضة الفاسدة.

•والواقع أنَّ أديسون لم يقضِ في المدرسة سوى ثلاثة أشهرٍ طوال حياته، وتولت والدته تعليمه في البيت، فكان عملها رائعاً.

•وازدادت ذاكرة أديسون قوةً على مر الأيام، لاسيما في الشؤون التعليمية، فكان يحفظ عن ظهر قلبٍ كل الحقائق العلمية التي تزخر بها المجلدات الضخمة في مكتبته الخاصة.

•وكان ذا قُدرة على حصر تفكيره في الموضوع الذي يشغله من دون سواه.

•إنَّ شدة تركيز أديسون في الأمور العملية جعله ينسى نفسه وأموره الخاصة. ذهب ذات يومٍ إلى المحكمة ليدفع ما عليه من ضرائب، ولما جاء دوره نسي اسمه لشدة انهماكه في التفكير بمسألة صعبة.

•ومرةً أخرى، وبينما كان يمضي الليل بطوله في المختبر أراد أحد مساعديه أن يمازحه، فأكل طعامه وترك له الصحون الفارغة وكسرات الخبز، وعندما استيقظ أديسون قالوا له بأنه هو الذي أكل الطعام فصدق ذلك، وتعالت أصوات الضحك والمزاح.

•بدأ اهتمام أديسون بالدراسات والإبداعات العلمية منذ صغره، فقد لاحظ أن الجيران منزعجون من صرير عجلات جارهم بائع الخضار. وذات يوم ظن الناس أن الرجل مريض لأنهم لم يسمعوا صوت عربته في الصباح أثناء ذهابه للعمل، وفوجئوا بعد ذلك بأنَّ الرجل قدً ذهب إلى عمله كالمعتاد، وأنَّ الصغير أديسون قد شمَّع العجلات دون انتباه أحد.

•كان أديسون يكره النوم الطويل ويعده نصف الموت، ويكره الوقت الضائع ويعتبره أشقى لحظات الحيات.

•ازداد اهتمام أديسون بالكيمياء في سن العاشرة، وشجعته أمه وأعطته ما يريد من المال ليشتري ما يحتاجه في تجاربه، فجعل من حجرةٍ في منزله معملاً صغيراً، وازداد إنفاقه فوق طاقة الأسرة المادية فعمل بائعاً للخضار.

•وفي تلك الفترة اندلعت الحرب الأهلية في أمريكا، وأدرك أنَّ حاجة الناس للصحافة والكلمة المكتوبة كبيرة جداً، فعمل بائع صحف في القطار.

•أصدر أديسون بعد ذلك صحيفةً من ورقة واحدة، وكان هو محررها وكاتبها وبائعها، فكسب كثيراً، واستطاع أن يحول إحدى عربات القطار إلى معملٍ كيميائي، وانتهى به الأمر إلى حريقٍ شب في القطار فضُرب وطُرد.

•التقى أديسون بعد ذلك بموظف يعمل في الهيئة العامة للبريد والبرق، فأُعجب بأفكاره في هذا المجال، فيسر له سبيل البحث والتجارب حتى غدا اسمه ساحر البرق، وكان أول اختراع له هو جهازٌ كهربائيٌ يسجل أصوات الناخبين، ثم جهازٌ يترجم الإشارات البرقية إلى أحرف أبجدية وتطبع على شريط خاص.

•يعتبر أديسون هو أول من اخترع القطار الكهربائي، إضافةً إلى أنواع كثيرة من البطاريات الكهربائية الجافة، والورق المشمَّع، وعشرات المحركات الكهربائية لمختلف الأغراض، وطريقة شحن البطاريات بمولد كهربائي.

•وهو أول من اخترع مصابيح الفلورسانت للإنارة، وكان أهمها آنذاك المصباح الكهربائي العادي، ثم آلة التصوير السينمائي، وآلة العرض، والمولدات الكهربائية الضخمة التي أمكن بواسطتها استغلال قوة التيار الكهربائي في إنارة المدن، فدخلت الكهرباء بيوت الناس، وإن كانت معروفةً قبل ذلك، ولكن طريقة الانتفاع بها لم تكن سهلة.

•وهو كذلك أول من اكتشف الموجات الأثيرية التي هي عماد البرق اللاسلكي والراديو والإرسال التلفزيوني. لقد اخترع أديسون الفوتوغراف عام ١٨٧٧م، فأثار ضجةً كبيرةً وسماه بعضهم "الساحر" لأنه جعل الجهاز يتكلم.

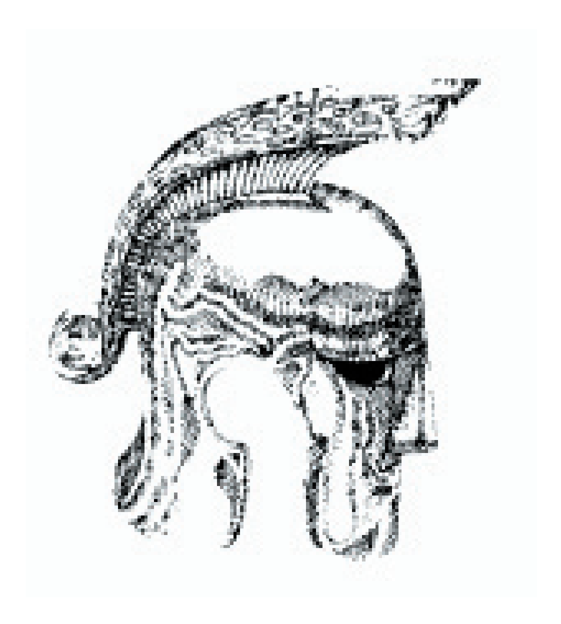
•ساهم أديسون في الحرب العالمية الأولى حيث أسس الأسطول الأمريكي أول مختبرٍ للبحوث العلمية ولتطوير أسلحة السفن الحربية وحمايتها من أخطار الغواصات.

•قرر الكونغرس الأمريكي منحه الميدالية الذهبية التي صنعت له وحده، ولا تمنح لأحدٍ بعده أبداً، كما حصل أديسون على كثير من الميداليات والأوسمة من جهات كثيرة.

•مات أديسون عام ١٩٣١م وكان عمره ٨٤ عاماً، وروت عنه زوجته أنه كان شديد الإيمان بالله وبخلود الروح، وكان دائماً يقول: "كلما تعمق الإنسان في العلم ازداد إيمانه بقدرة خالق هذا الكون وعظمته".

من هو المحارب؟

هو الشخص أو الدور الذي يقوم فيه الإنسان بنقل الفكرة أو القرار إلى مرحلة التنفيذ كالجندي في المعركة، يلزمه استراتيجية محددة للتنفيذ، والتزامات معينة للوصول إلى الأهداف، وضرورة امتلاك الشجاعة الكافية لتجاوز العقبات التي قد تعترض تحقيق الفكرة.



سيف المحارب

- عندما تتقمص شخصية المحارب وتمارس دوره فأنت في مرحلة متقدمة في عملية الإبداع، لأن الإبداع ليس خطوات متسلسلةٍ وإنما عمليةٌ دائريةٌ مستمرة، حيث يقوم المحارب بعد التنفيذ بإعطاء التغذية الراجعة للأدوار الأخرى عن نجاح الفكرة أو فشلها أو الصعوبات التي واجهتها، وما هي احتمالات الاستمرار فيها.

- ولكن هناك عدوان أساسيان للمحارب أثناء عملية التنفيذ هما: الخوف، وضعف الثقة. ولعلاج ذلك، امتلك دائماً شعور "إنني قادرٌ على التنفيذ" وبذلك تستقر شجاعتك الكامنة، وتقضي على الشك والتردد.
- هناك مجموعةٌ من الأساليب التي تساعد المحارب على أداء دوره في التنفيذ، منها:

- ما هي قدراتك وإمكاناتك؟
- ما هي استراتيجياتك؟
- ما هي دوافعك نحو الفكرة؟
- ما هي المحفزات؟
- ما هي عواقب الفشل؟
- ما هي الأعذار التي تمنعك من تطبيق الفكرة؟
- كيف ستتجاوز العقبات؟
- ما هي الانتقادات وكيف ستواجهها؟
- ما هي المخاطر التي يمكن أن تتجنبها؟

كن صريحاً: ما هي قدراتي التي تمكني من تنفيذ الفكرة؟

لديك فكرةٌ وتريد تنفيذها. ماذا سيحدث بعد ذلك؟ أحد الأمرين: شيءٌ أو لا شيء. سيحدث شيءٌ ما لأنك اتخذت المسؤولية على عاتقك لفعل الأمور الضرورية لتنفيذ الفكرة. لا شيء سيحدث لأنَّ هناك بعض العوائق التي صادفتك في طريقك، ولم تكن لديك المهارة أو الطاقة الكافية لتجنب هذه العوائق.

لسوء الحظ، معظم الأفكار تنتهي وسط الطريق. السبب في ذلك هو أن توليد الأفكار أسهل مرحلة في العملية الإبداعية، أما تطبيقها وتنفيذها فأمرها مختلف. إنَّ الخيال مملوءٌ بالإمكانيات والمصادر الغير محددة. لكن التّنفيذ مختلفٌ تماماً.



هناك قاعدتان في الحياة مهمةٌ جداً:

١. التغيير هو أمرٌ حتمي. ٢. الناس تقاوم التغيير.

في الحقيقة، كل شخصٍ له طريقته الخاصة في منع خروج الأفكار الجديدة. فكِّر للحظة في الجدران، أجهزة المراقبة، الحدود الجغرافية بين الدول، جدران الخلايا التي تمنع دخول الأجسام الغريبة إلى داخل جسمك، السكرتير الذي يراقب المكالمات الهاتفية للموظفين من أجل مدرائهم.

لذلك عليك في جميع الحالات أن تكافح وتناضل من أجل تنفيذ فكرتك. مهمتك هذه هي مهمة المحارب. بصفتك محارب، يجب عليك أن تمثل دور الجنرال ودور الجندي. عليك أن تطور استراتيجياتك وتضع خطة التنفيذ. لديك القدرة على القتال خارج الخنادق، والكر والفر عندما تصبح الحرب محتدمةً وضروساً. باختصار، عندما تمثل دور المحارب، عليك أن تتبنى مهمة تنفيذ الفكرة على أرض الواقع.

المحارب هو البائع الذي يكافح من أجل أن يحقق معدلاً معيناً من الأرباح خلال فترةٍ وجيزة. إنه الموظف الذي اكتشف طريقةً لتقليل تكاليف تصوير الأوراق بنسبة ١٠٪ ويحاول أن يقنع قسمه بتغيير القوانين. مهما كان فأنت كمفكرٍ مبدع، يجب أن تفكر مثل المحارب عندما تحمل الفكرة لحيز التنفيذ.



ضع خطتك: ما هي استراتيجياتك للوصول إلى أهدافك؟

يمكنك أن تقابل الناس على الطريق ثم تسألهم هل ترغبون في أن تصبحوا أثرياء، ٩٩٪ منهم سوف يقولون لك: "بالتأكيد نريد أن نصبح أثرياء". لكن هل يريدون أن يفعلوا الأشياء الضرورية لتحقيق هذا الحلم؟ ليس الكثير منهم.

ما هو هدفك؟ هل هذا حقاً ما تريد أن تصل إليه؟ هل يمكن أن تصيغ هدفك في عبارة واحدة أو اثنتين؟ هل يمكنك أن ترسم صورةً تمثل هدفك؟ هل يمكن أن تتصور نفسك عندما تصل إلى هدفك؟ ما هي خطتك؟



حدد دوافعك: ما هي الدوافع أو الحوافز التي تساعدك للوصول إلى أهدافك؟

عليك أن تسأل نفسك الأسئلة التالية:

- ما هي أهم خمس أو عشر خطواتٍ سوف تجعلك تصل إلى هدفك؟
- ما هي الخطوات الحاسمة؟
- ما هي الخطوات الأقل أهمية؟
- ما الذي يمكن أن تفعله اليوم؟
- ما هي الخطوات التي ستعتمد على ما ستعمله غداً؟
- في الحقيقة عليك أن تقاتل في كثيرٍ من المعارك التي ستواجهك لكي تصل إلى هدفك. هل لديك استراتيجيةٌ محددة؟
- كيف تتوقع أن تتعامل مع الصعوباتٍ التي تواجهك في طريقك؟ بعنف؟ بهدوء؟ بمفاجئة؟ بطريقةٍ دبلوماسية؟ بالإصرار العنيد؟
- ما هي مصادرك؟ هل لديك درعٌ يحميك من الضربات؟
- من هم حلفائك؟ من هم الأشخاص الخمسة الذين يستطيعون مساعدتك لكي تصل إلى هدفك؟
- من هم قدواتك؟ هل قام أحدٌ منهم بتنفيذ نفس الهدف الذي ترغب في تحقيقه؟ ماذا يمكنك أن تتعلم منهم؟

إضاءة: فكر دوماً في كيفية بيع فكرتك. ركز بشكل مستمر على هدفك.

ضع ناراً في بطنك: ما هي المحفزات التي تجعلك تنفذ فكرتك؟



تمرين: ما هي المحفزات التي تجعلك تطبق الفكرة على أرض الواقع؟
المشاعر الشخصية، المال، الصراع من أجل البقاء، التميز، المرح والمتعة السائمة، الخوف من الفشل، المواعيد النهائية، الاستياء.

كل الأشياء السابقة تذكي وتستثير إبداعاتك.

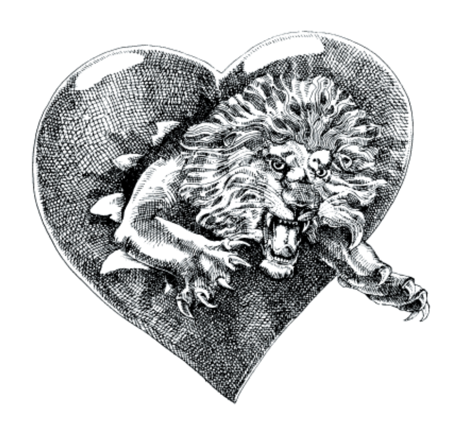
•من المحفزات المهمة جداً هي أن الأشياء تتغير بسرعة جداً. ما كان يصلح في العام الماضي ربما لا يصلح لحل مشكلة هذا العام أو ربما لن يصلح للاستفادة منه في العام القادم. لذلك، الصراع من أجل البقاء يعني تنفيذ أفكارٍ جديدة.

•محفزٌ آخرٌ هو الاستياء.كان هناك مبتكرٌ يقضي ١٦ ساعةً يومياً في التفكير. سُئل ذات مرةٍ: لماذا تقضي هذا الوقت الطويل في التفكير. أجاب قائلاً: " لأنني مستاءٌ من جميع الأشياء الموجودة حالياً".

•ماذا عن المواعيد النهائية؟ المحفز الجوهري هو الموعد النهائي. بدون وضع موعدٍ نهائي محدد لن تنفذ فكرتك.

•من المحفزات أيضاً امتلاك العاطفة لتنفيذ الفكرة.ما الشيء الذي يذكي ويستثير إبداعك؟ مهما كان ذلك الشيء، استخدمه كي يحفزك لتنفيذ فكرتك.

ضع أسداً في قلبك: بماذا أنت مستعد أن تضحي، ما هي عواقب الفشل ؟



كل فكرةٍ لها طبيعتها الخاصة، وربما قد تؤدي إلى خطر الفشل أو الرفض. فعلى سبيل المثال، كيف يمكنك معرفة ما إذا كانت بصيرتك قد تؤدي إلى طريق مسدود، تجعلك أضحوكةً بين الناس، تكلفك الكثير من المال أو أسوء من ذلك؟ أنت لا تعلم ذلك. لذلك، العنصر الأساسي في التفكير الإبداعي هو امتلاك الشجاعة لتحمل المخاطر.

تمرين: ما هو الأمر الذي يجعلك تملك الشجاعة لتجربة فكرةٍ جديدة؟

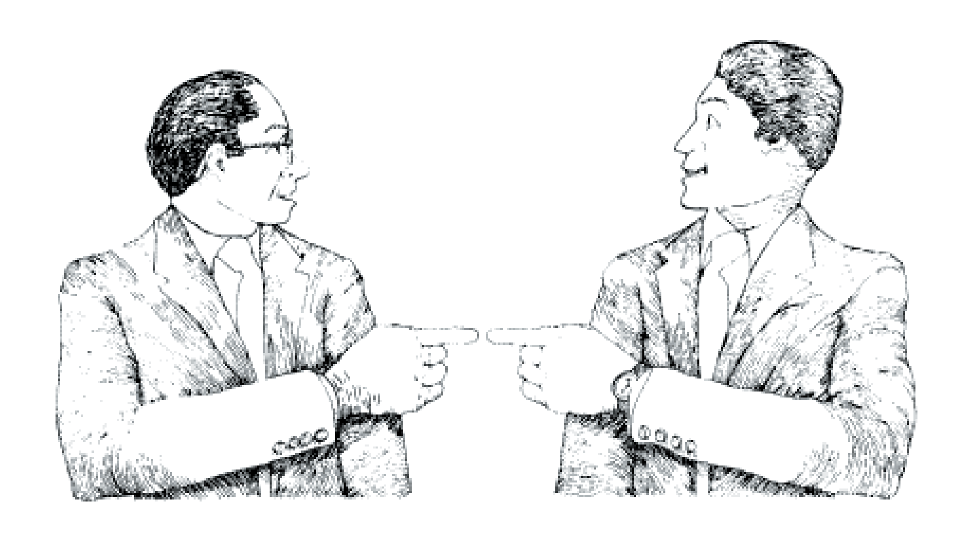
- امتلاك خطة محكمةٍ للهجوم.
- نجاحاتٌ سابقة.
- احتمالية الربح الكبير.
- التشجيع من الآخرين.
- الثقة بالنفس.
- الإيمان بالفكرة.
- امتلاك خطة أخرى.
- عدم وجود خياراتٍ أخرى.

ما هي الشجاعة؟ استناداً إلى القاموس الإنجليزي، فيمكننا أن نعرف الشجاعة على أنها القوة العقلية للمغامرة، والمثابرة، وكذلك مقاومة المخاطر، الخوف أو المصاعب. إنَّ التعريف الصحيح يأتي من أصل الكلمة (Courage).
فكلمة (Courage) أتت من الكلمة الفرنسية القديمة (Cuer)، ومن الكلمة اللاتينية (Cor)، وكلاهما تعنيان (القلب).
لذلك امتلاك الشجاعة يعني أن تضع قلبك كله في جهدك.

إضاءة: كل شخص لديه عضلة المخاطر. يمكنك أن تحافظ على شكلِ العضلة بتجربة أمورٍ جديدة. إذا لم تفعل ذلك، سوف تضمر العضلة. لذلك داوم على استخدام عضلتك على الأقل مرةً كل يوم.



واصل العمل: ما هي الأعذار التي قد تمنعك من البدء في تنفيذ الفكرة؟



- إذا رغبت في عمل شيءٍ ما، ما الذي يجعلك تنتظر؟ تحلم برحلةٍ سياحةٍ إلى الجزر اليونانية؟ اتصل بمكتبٍ سياحي.
- تكره ورق جدران حمامك؟ اقشطه ثم ادهنه من جديد.
- تشعر بالراحة عندما تقوم بالتمارين الرياضية؟ ابدأ بالهرولة.
- تحب طعم الطماطم المحلية؟ ازرعها بنفسك.
- تغضب من كثرة الحفريات في الشوارع؟ احضر اجتماعات بلدية المدينة.
- أي أمر ترغب في عمله، افعله الآن. غداً قد يكون متأخراً جداً؟ مهما كان العمل ضرورياً، فقط افعله. واصل العمل.

لا تضع الافتراضات السلبية حول النتيجة. هذه من مهام القاضي وليست من مهام المحارب.

•حد سيفك. طور المهارات التي تمكنك من تنفيذ فكرتك. إذا كانت تعني كيفية تعلم التسويق، عندئذٍ تعلم مهارات التسويق. إذا كانت تعني تنمية المهارات الشخصية، افعلها الآن.

•ضع نفسك في موقع من يريد أن يحقق هدفه. إذا أردت أن تصبح منشداً، لا تفكر في الرغبة فقط، قم بالإنشاد. انشد في بيتك. انشد لأصدقائك، لزوجتك، لأبنائك، لوالديك. اشترك في إحدى الفرق الإنشادية. انشد مجاناً. افعل الآن.

اسأل نفسك دوماً:

•من هم الأشخاص الخمسة الذين يقدِّرون فكرتك ويحترمونها؟

•ما المهارات التي تحتاجها لتنفيذ فكرتك؟

•ما هو المنتج المتوقع من عملك، وهل تُحسن تسويقه للآخرين؟



ما هي العقبات المتوقعة في طريقك وكيف ستتجاوزها؟

تمرين: ما هي آخر فكرة لديك لم تقم بتنفيذها؟ ما هي الأسباب التي حالت بينك وبين تنفيذ فكرتك؟

"لم يكن لديَّ الوقت الكافي".
"لم أعرف ماذا يجب عليَّ أن أفعله بعد ذلك".
"لم أستطع تسويق فكرتي".
" لم أحصل على أيِّ دعم".
" لم تتوفر لديِّ المصادر الكافية".
" كنت خائفاً من الفشل".
" لم أكن ملتزماً بفكرتي".

جميع الأسباب السابقة مقبولة. لكن مقبولة أو لا، جميعها أعذارٌ تمنعك من تنفيذ أفكارك. مهمتك كمحارب، أن تتخلص من هذه الأعذار.

تمرين: ما هي العقبات الثلاث التي ستمنعك من الوصول إلى هدفك؟ هل سوف تستخدمها كأعذارٍ لكي لا تصل إلى هدفك؟

ما هي الانتقادات المتوقعة وكيف ستتعامل معها؟



تمرين: كيف ستتعامل مع الانتقادات الموجهة لك؟

١. هذا جزءٌ من اللعبة. إذا أردت أن تفعل أشياءً جديدة، يجب عليك أن تتوقع أن بعض الناس سيضربونك لأنهم يشعرون بالتهديد أو عدم الفهم.

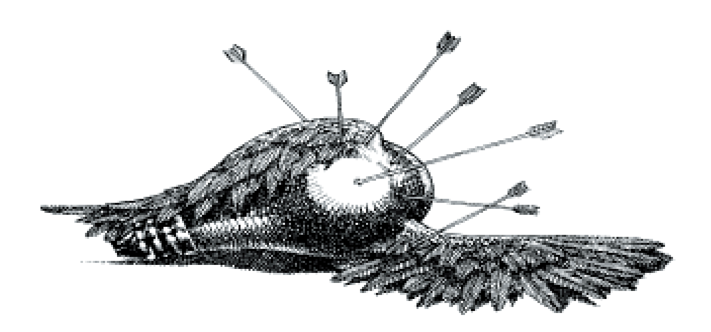
٢. إذا اعتقدت بأنني سأتعرض للانتقاد، فسأتردد في محاولة فعل أشياءٍ جديدة.

الأفكار الجديدة قد تؤدي إلى تغييرات جذرية. قد تكون هذه التغييرات في القواعد والأنظمة والقوانين، في السلطات، في الافتراضات. عندما أراد مطورو الحاسبات الصغيرة بيع أفكارهم إلى الشركات الكبرى في السبعينات، سخر الناس منهم. كما قال أحدهم: "الشخص الوحيد الذي يحب التغيير هو الطفل المبلول".

رد الفعل السلبي على الأفكار الجديدة ليس أمراً سيئاً، لأن بعض الأفكار الجديدة قد تكون غير جيدة (بعض الناس لا يقيِّمون الأفكار بشكل مناسب). بالإضافة إلى ذلك، إذا ساير كل شخصٍ كل فكرةٍ جديدةٍ تأتي إليه، فستصبح الأمور فوضى.

الكثير من الناس سوف يحاولون أن يحبطوك عن أفكارك. ربما تسمع منهم مثل التعليقات التالية:

- إنها فكرةٌ تقليدية.
- إنها تخالف وتعارض السياسة.
- لن تعمل في مجالنا.
- هل بالإمكان أن تضمن لي أنها ستعمل؟
- لن تكون شيئاً عملياً.
- لم نتمكن من تسويق الفكرة.
- ليس عندنا الوقت الكافي.



ربما يكونون على حق. ربما لم تنضج فكرتك بعد. في الحقيقة، لعله من الأفضل أن تفتح صدرك لاستقبال انتقادات الآخرين حول فكرتك. لكن في أغلب الأحيان يستخدم الناس عبارات قاتلة للأفكار الإبداعية لأنهم يشعرون بأن فكرتك تهددهم. لذا عليهم إسقاط هذه الفكرة. لذلك، من الأهمية بمكان أن تدركً أن قاتلات الأفكار الإبداعية تستخدم بشكلٍ عشوائي.

روّج لفكرتك

تمرين: قبل بضع سنوات، ظهر الإعلان التالي في مجلة (وال ستريت):

الضغوط المزمنة
يحدث شيءٌ ما في المكاتب والمصانع، في المطاعم والمستشفيات، في البنوك والأسواق المركزية. إنه الضغط. إنه يحدث جزئياً بسبب الضوضاء – جميع أنواع الضوضاء – من أصوات الآلة الكاتبة إلى المحادثة.
أثبت الدراسات أن الضغوط تضعف وتعيق الفاعلية والأداء. إنها تضعفنا. يمكنك أن تفعل شيئاً حيال هذه الضغوط المزمنة ..

يستمر الإعلان في إخبار القارئ كيف يمكنه أن يحل مشكلة الضغوط. هل يمكن أن تخمن ما هو المنتج؟

الكثير من الأفكار تحتاج إلى استثمار أوقات الآخرين، الموارد أو الالتزام. يجب أن تفكر كمحارب، "ما هو الشيء المجذب في فكرتي؟"

هل أنت تفكر مثل البائع؟ إنَّ العيش في عالم الاقتصاد والسوق يتطلب منك أن تروِّج أفكارك باستمرار: لرئيسك، لنظرائك، لمرؤوسيك، لزوجتك. إذا لم تستطع أن تروِّج لفكرتك، فربما تكون لديك مشكلة. هناك الكثير من الناس الذين لديهم أفكارٌ رائعةٌ ولم ينفذوها، والسبب أنهم لم يروجوا لها. في الحقيقة، التفكير في كيفية الترويج لفكرة ما قد يأخذ نفس الوقت في التفكير في الفكرة الإبداعية. من الطرق الهامة لترويج الأفكار هو عدم التأكيد على الفكرة ولاً على المنتج، بل على "منتج المنتج". باستخدام ترويج "منتج المنتج"، باستطاعتك أن تضع الفكرة في سياق يعلمها المشتري ويفهمها.

في بداية الستينات، طرحت إحدى شركات التصنيع العريقة في مجال المعدات منتجات حديثة من المثقاب الكهربائي. هذه المعدات كانت مصممةً بشكلٍ جيد، لكن عندما وضعت في السوق لم يتم ترويجها. قررت الشركةً أن تقوم ببعض الدراسات التسويقية، فاكتشفت أن معظم مشتري المثقاب لم يفكروا من ناحية "المثقاب" بل من ناحية "الثقوب"، والذي هو بالأحرى "منتج المنتج". عندئذٍ أعادوا بنجاحٍ طرح المثقاب بصورة "محدِث الثقوب" الكهربائي.



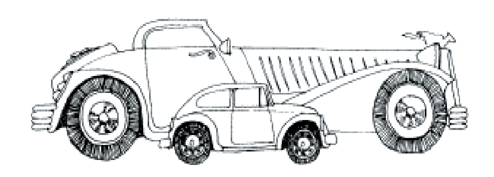
يا ترى ماذا فعلت في تمرين "الضغوط المزمنة"؟ ماذا كان المنتج؟ مولدات الضوضاء؟ الأسقف العازلة للضوضاء؟ مستشارون في إدارة الضغوط؟ مكتب سياحة وسفر؟ شركة أدوية؟ كل التخمينات السابقة جيدة. لكن الإعلان كان برعاية شركة (ميوزك).

إذا أكملنا الإعلان:

مع (ميوزك)، يمكنك أن تجعل ما حولك مسروراً، يخفف الضغوط، يشحذ التركيز.

بعبارة أخرى، تعد شركة (ميوزك) بأن يصبح الناس أكثر إنتاجية. تلك طريقة تسويقية ذكية. بالتأكيد على فكرة ترويج "منتج المنتج"، وضعت شركة (ميوزك) نفسها في موقع منتجات "مخفض الضغوط" و"الإنتاجية".

إضاءة: فكر في كيفية ترويج فكرتك. كيف ستستخدم مفهوم "منتج المنتج"؟ ما هي الفرص التي ستعطيها للآخرين؟



تمرين: هذا الامتحان سوف يساعدك في التفكير كموظف في مجال التسويق. قام مخترعٌ رائعٌ بابتكار سبعة اختراعات مختلفة. المشكلة أنه لا يستطيع أن يتذكر اسم الإعلان المناسب لكل منتج. هل تستطيع مساعدته؟ صل بين اسم المنتج والوصف المناسب له.

وصف المنتج	اسم المنتج
١) على النموذج، ضع خصمك وراء ظهرك	أ) فيديو النائم
٢) رأسان أفضل من واحد، دع شخصاً آخر يتعلم أشياءً من أجلك	ب) الأزياء المضادة للرصاص
٣) لوحة موقف السيارة، أنت لن تحتاج أن تلعب "السيارات الكبيرة تدخل في الممرات الضيقة"	ج) جهاز توليد الرائحة الكروية
٤) البقاء فقط للأقوى، سوف تبقى على قيد الحياة طالما أن ملابسك تفعلها	د) عصا وحدة المشاهدة الرقمية
٥) صنّاع الحلم، "حياتك في الليل" تحتاج ألا تتوقف	هـ) سماعة الأذن المائية
٦) النفحة – الكرة، من بين ١٠٠٠ رائحة تختارها، ستحصل على كرة	و) ناقل المعلومات من دماغ إلى دماغ
٧) أذن السبّاح، لن تمسك بك سمكة "رأس المطرقة" طالما لديك حربة	ز) لوحة رخصة قياس المسافة

استخدم جُهدك وطاقتك بحكمة: ما هي المعارك التي يمكن أن تتجنبها؟

لا تستلم للضربة الأولى: هل أنت متأكدٌ من درجة المقاومة عندك؟ كن مستعداً لهجمة سريعة لتصل إلى هدفك. لكن أيضاً كن مستعداً لحملة طويلة المدى. إنَّ ٨٠٪ من العملية الإبداعية تعتمد بشكلٍ أساسيٍ على الإصرار لتحقيق الهدف. من المحتمل أن تسقط عدةً مراتٍ على الطريق. إذا حدث ذلك، انهض بسرعة. إذاً لم تنهض سوف تجد آثاراً على ظهرك.

- كل شخص قد يصاب بنكسات. لا يستطيع الناس أن يُرجعوا مكالماتك الهاتفية.
- إذا حصلَ خطأً ما، يجب عليك كمحارب أن تبحث عن السبب ثم تواصل عملك.

حاول أن تستفيد من النصائح التالية:

- لا شيء في العالم يمكن أن يحل محل الإصرار.
- لا للموهوب؛ لا شيء أكثر شيوعاً من الرجال الموهوبين الغير ناجحين.
- لا للعبقري؛ العبقري الغير مقدر – في الغالب – يُضرب به المثل.
- لا للتعليم؛ العالم مليءٌ بالمتعلمين المُهملين.
- الإصرار والثبات وحدهما قادران على التغيير.

إضاءة: إذا لم تنفذ أفكارك، ستموت أفكارك فوراً.

صيحة المحارب في المعركة



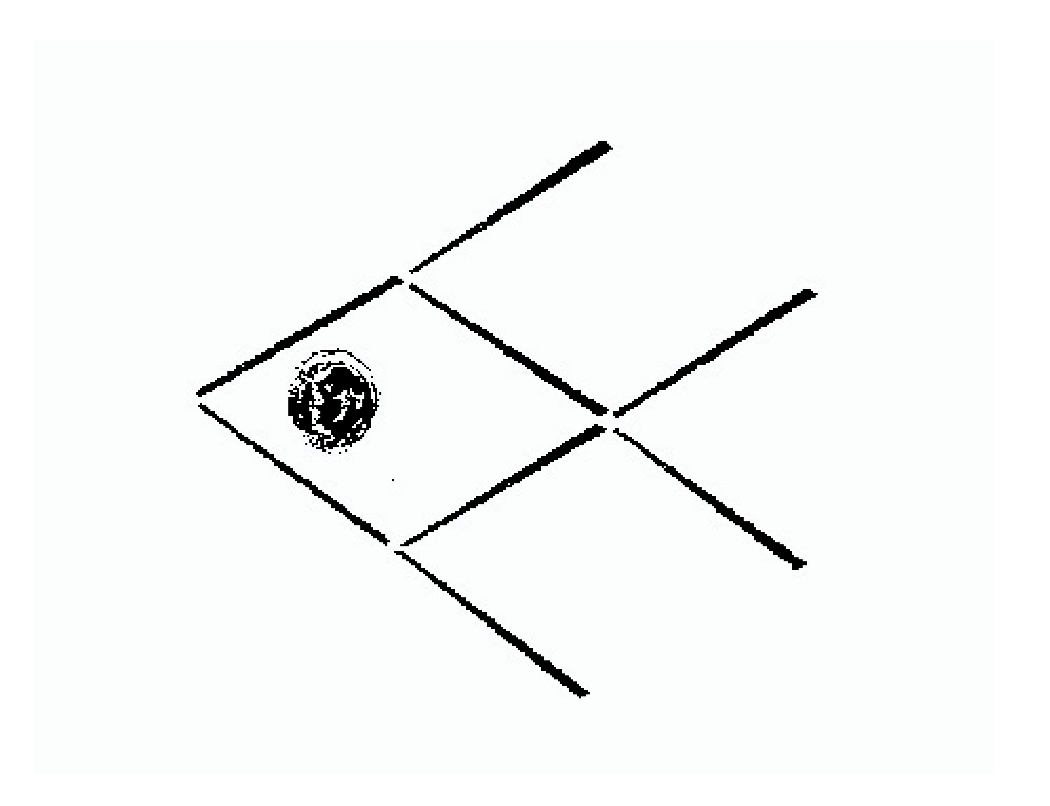
ينبغي اتباع الإرشادات التالية أثناء تقمص هذا الدور:

- حارب: الفكرة الجديرة بالاهتمام هي الفكرة التي تشعل في قلب صاحبها الحماس.
- أنت مبدع: بماذا تحدث نفسك؟ هل تحدثها بأنك مبدعٌ ومصممٌ وقوي؟
- عالج نفسك: عالج نفسك برسائل إيجابية حتى تستطيع أن تنجح.
- خطط: ما هي أهدافك؟ كيف تصل إليها؟ ما هي الوسائل؟
- كن غير راضٍ: ما هي الأشياء التي أنت الآن غير راض عنها في فكرتك أو تطبيقها؟
- كن مِقداماً: ما هي الأشياء التي تجعلك شجاعاً مقداماً لتطبيق الفكرة؟
- احصل على الدعم: من هي الجهات أو الأشخاص الممكن أن يدعموك عند التنفيذ؟
- تخلص من الأعذار: ما هي أهم ثلاثة عوامل تسبب تعطيل مشروعك؟
- أوجد الحافز: الحوافز المادية والمعنوية لها دورٌ كبيرٌ في تحريك المشروع، ما هي حوافزك؟
- تحرك و لا تقل سوف: ما هي الأشياء الثلاثة الممكن فعلها الآن للوصول إلى أهدافك؟
- توقع المقاومة: أين تتوقع المقاومة لفكرتك؟ كيف يمكن أن تتغلب عليها؟
- مارس فن البيع: الفكرة الناجحة هي الفكرة الممكن تسويقها بنجاح.
- حدد موعد للبداية: حدد أوقاتاً للبداية والنهاية لكل فقرة في مشروعك.
- تعلم من الأخطاء: ما هي الأخطاء المتوقعة لمشروعك؟
- تفاءل: (تفاءلوا بالخير تجدوه) والروح المتفائلة هي الروح الوثابة الإيجابية.
- توكل على الله: (ومن يتوكل على الله فهو حسبه).

استعد أيها المحارب

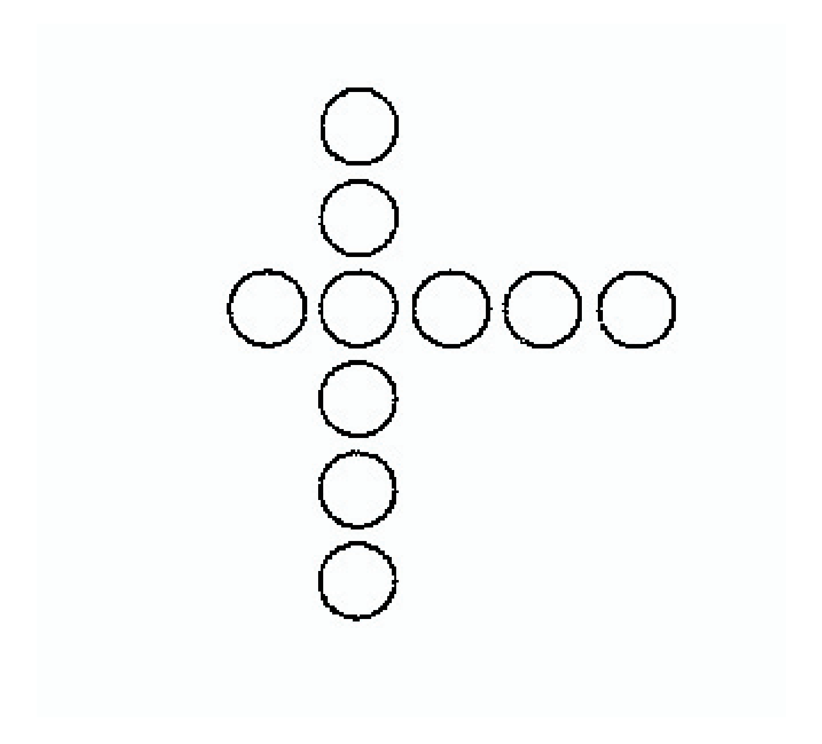
تمرين (العملات المعدنية)

حاول أن ترتب العملات المعدنية العشر كالتالي: قم بتحريك عملتين معدنيتين فقط إلى موقعين آخرين بحيث يصبح مجموع العملات المعدنية في كلا الصفين (العمودي والأفقي) يساوي ٦.



تمرين (قطعة النقود)

هل تستطيع أن تحرك ثلاثة أعوادٍ فقط مع قطعة النقود كي تجعل السمكة تسبح في الاتجاه المعاكس؟





- الأدوار الأربعة في العملية الأبداعية
- الشخصيات الثلاث



الأدوار الأربعة في العملية الأبداعية

في هذا الكتاب ألقينا الضوء على الأدوار الأربعة في العملية الإبداعية وهي:

١.دورك كمستكشف هو أن تبحث عن المواد المساعدة في توليد الأفكار الجديدة.

٢.دورك كفنان هو أن تطلق لخيالك العنان. مهمتك هي أن تقوم بتحويل الأفكار التي جمعتها إلى أفكارٍ أصيلة.

٣.دورك كقاضي هو أن تدقق. مهمتك هي أن تقوم بفحص الأفكار الأصلية جيداً، ثم قرر بعد ذلك ماذا يمكن أن تفعله بهذه الأفكار: تنفيذها، تعديلها أو إلغائها.

٤.دورك كمحارب هو أن تنفذ. مهمتك هي أن تفعل الأشياء الضرورية كي يتم تنفيذ الأفكار.

في بعض الأحيان قد تمر بجميع الأدوار الأربعة في فترة زمنية قصيرة. افترض أنك في اجتماع مهم، وشخصٌ ما سألك سؤالاً صعباً. دورك كمستكشف، ستفتش في ذاكرتك عن الحقائق والمعلومات التي لها علاقةً بالسؤال. دورك كفنان، ستشكل وترتب وتعد الإجابة. دورك كقاضٍ، ستقرر فيما إذا كانت الإجابة مناسبة أم لا. دورك كمحارب، ستعطيه الإجابة وأنت واثق.

وفي أحيانٍ أخرى قد تصرف وقتاً طويلاً في كل دور من الأدوار الأربعة. افترض أنك بصدد تطوير منتج جديد. دورك كمستكشف، ربما ستقضي شهوراً في عمل دراسة تسويقية. ربما تقضي نفس الوقت كفنان وقاضٍ في تطوير وتقييم المنتج. وأخيراً قد تقضي سنةً أو أكثر في حل مشاكل تصنيع المنتج، ثم تضعه في السوق.

ألق نظرةً على فريقك المبدع. ما هو مدى مغامرتك الاستكشافية ؟ ما هو مدى إبداعك الفني؟ ما هو مدى مصداقية تقييمك؟ ما هو مدى إصرارك كمحارب؟

الشخصيات الثلاث

١.شخصٌ لديه مؤهلاتٌ المستكشف، فنانٌ بارز، قاض كفؤ، ومحاربٌ ضعيف. هذا الشخص سوف يأتي بالأفكار الرائعة.

٢.شخصٌ لديه مؤهلاتٌ متوسطةٌ بالنسبة للأدوار الثلاثة الأولى، وهو محاربٌ شرس. هذا الشخص لديه الكثير من الأفكار الابتكارية متوسطة الجودة.

٣.شخصٌ لديه مهاراتٌ فنيةٌ عالية، قاضٍ ضعيف، ومحاربٌ هائل. كما تتوقع، هذا الشخص لديه خليطٌ من الأفكار الرائعة والرديئة الجاهزة للتنفيذ.

لذلك، تحتاج العملية الإبداعية الفعَّالة إلى تبني كل الأدوار الأربعة. كما أشرنا سابقاً، إذا كنت ضعيفاً في واحدٍ أو أكثر من هذه الأدوار الأربعة، فستكون لديك مشكلةٌ في العملية الإبداعية. إذا لم تغير مسار بحثك عن الأفكار، لن تحصل على معلومات جديدة. إذا لم تستعمل خيالك، لن تكون أفكاراً أصيلة. إذا لم تكن لديك بصيرة جيدة، فقرارك لن يكون حكيماً. إذا لم تكن قوياً بما فيه الكفاية، فلن تستطيع التغلب على العقبات التي تقف في طريق تنفيذ أفكارك

لذلك من المهم أن تحتفظ بجميع أدوارك بحالة جيدة. ومن المهم أيضاً أن تعرف متى ستستخدم الدور الملائم. كما هو الحال

لذلك من المهم أن تحتفظ بجميع أدوارك بحالة جيدة. ومن المهم أيضاً أن تعرف متى ستستخدم الدور الملائم. كما هو الحال

مع أكثر الأمور في الحياة، عامل الوقت ضروريٌ جداً. قد يكون من المناسب لبس ملابس السباحة عند الذهاب إلى الشاطئ، لكن ليس من المناسب أن تقابل بها شخصاً مرموقاً في المجتمع. بنفس الطريقة، تبني دورٌ ما في وقتٍ غير مناسب، قد يؤدي إلى نتيجة عكسية.

بناءً على الدور الذي تتقمصه، أي حالة معينة قد تعطي نتائج مختلفة. على سبيل المثال، دعنا نفترض بأنك ستذهب لإقامة مخيم في منطقةٍ برية. دورك كمستكشف، هو أن تنظر إلى الأزهار البرية، وأن تذهب مشياً على الأقدام إلى الشلالات. ودورك كفنان، هو أن تؤلف القصص عن النجوم في السماء، وأن تطبخ حساءً خاصاً. ودورك كقاضٍ، هو أن تقلق بشأن الطقس وأي حيوانات مفترسة. أما دورك كمحارب، فهو أن تكون مستعداً لأي شيءٍ قد يحدث.

من المهم أيضاً أن تكون مرناً في الانتقال ما بين دور ودور آخر. في أي وقت كان، من المحتمل أن تدير عدة مشاريع مختلفة. قد تعمل كقاضٍ في مشروعٍ ما ثم تنتقل إلى دور المحارب في مشروعٍ آخر ثم تنتقل لتتقمص شخصية الفنان في مشروعٍ ثالث.


حلول التمارين


حلول التمارين

انظر إلى الصورة

عندما نرى كلمة (FLOP)، فإننا نميل إلى استثناء كل الاحتمالات الأخرى، على الرغم من غرابة شكل الكلمة المكتوبة. ركز جيداً على الحرف (O) في كلمة (FLOP)، فسترى الحرف (I) باللون الأبيض. إذا قرأت الآن الخطوط البيضاء فستصبح الكلمة (FLIP). إذن فحوى الرسالة هي (Flip-flop).

المربعات الملونة

الترتيب كما هو في الجدول التالي:

أزرق	أحمر	أخضر	أصفر
أصفر	أبيض	أزرق	أحمر
أبيض	أخضر	أصفر	أزرق
أحمر	أزرق	أبيض	أخضر

ماذا في الصورة

في بادئ الأمر، سوف ترى الصورة السابقة غريبةً وبلا معنى. والسبب في ذلك يرجع إلى أنك تكيفت عقلياً للنظر إلى الأشكال السوداء، ثم أهملت الأشكال البيضاء الموجودة بين الأشكال السوداء. لكن إذا ركزت على الأشكال البيضاء سوف ترى الكلمتين (FLY) و(WIN). فالأشكال البيضاء تصبح هي الصفة الغالبة على الأشكال السوداء.

المعادلة

لكي تحل المسألة، لابد أن تكسر النظرة المعتادة إلى الأشياء. إذا نظرت إلى المسألة من منظورٍ واحد فقط، فعندئذ قد ضيقت دائرة تفكيرك. تستطيع أن تحل هذه المسألة إذا نظرت إليها من منظورٍ آخر. كي تصحح المعادلة اقلب الكتاب رأساً على عقب.

الحبلان

أولاً، ربما نعرِّف المشكلة على النحو التالي: "كيف أستطيع أن أمسك بالحبل الثاني؟" إذا فكرت في المشكلة بهذه الطريقة، فسوف تهدر الكثير من الوقت والطاقة. لكن إذا أعدت صياغة المشكلة بشكلٍ آخر: "ما هي الطرق الممكنة التي تجعلني والحبل قريبين؟" عندئذٍ سوف تحصل على الإجابة. اربط أي جسم صغير (مثل المفتاح، خاتم، ساعة، حزام) بنهاية أحد طرفي الحبلين، وحركه مثل البندول، ثم أمسك بالحبل الأول بينما تحتفظ بالحبل الثاني في يدك.

المربع المثالي

إذا اخترت المربع A كأغلبية الناس، فاختيارك غير موفق. المربع B هو المربع المثالي. يميل الناس إلى الزيادة في تقدير الخطوط العمودية بالمقارنة مع الخطوط الأفقية. وبالتالي يرون أن أطوال الخطوط العمودية وأطوال الخطوط الأفقية متساوية في حالة المربع A.

هل سألت نفسك الأسئلة التالية:

- ما هو المربع المثالي؟
- كيف يمكنني أن أحدد المربع المثالي؟
- هل يمكنني أن أحدد المربع المثالي بمجرد النظر أم يجب عليَّ أن أستخدم أداةً للقياس؟

الأرقام

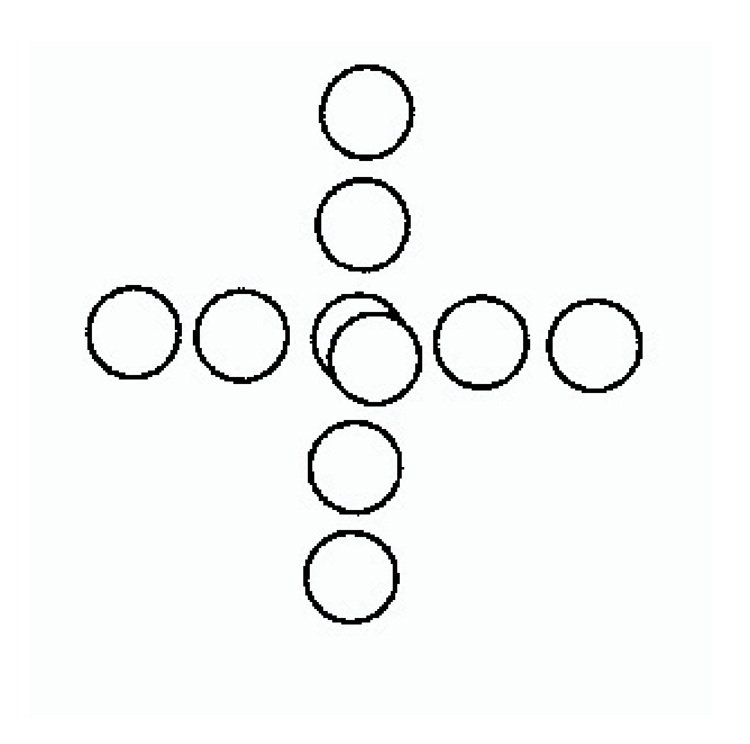
في أغلب الظن ستتذكر سلسلة الأرقام الأولى كاملةً بينما ستتذكر بعض الأرقام من السلسلة الثانية، ربما سبعة أرقام. السبب في ذلك هو أن سعة الذاكرة لدينا محددةً في الغالب بسبعة عناصر تزيد أو تنقص باثنين.

العملات المعدنية

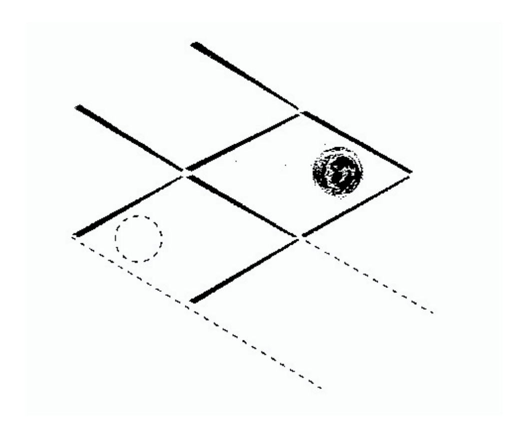
انظر إلى الشكل التالي.

يمكن حل التمرين السابق:

- قم بتحريك قطعةٍ معدنيةٍ واحدة - من الصف الأفقي - من جهة اليمين إلى جهة اليسار.
- قم بوضع القطعة المعدنية الأخيرة - في نهاية الصف العمودي – على القطعة المعدنية التي في المنتصف.



قطعة النقود



حرك قطعة النقود وثلاثة أعوادٍ كما هو موضح في الشكل التالي:

- **ملاحظة:**

•إجابة تمرين (الملك والابنان): اعكسوا الخيول.

•إجابة تمرين (المنتج): ١- د، ٢- و، ٣- ز، ٤- ب، ٥- أ، ٦- ج، ٧- هـ.



- المراجع العربية
- المراجع الأجنبية



أولاً - المراجع العربية

• مبادئ الإبداع، د. طارق السويدان ود. محمد أكرم العدلوني، الإبداع الخليجي، الطبعة الثالثة، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.

• كيف تنمي قدرتك على التفكير الإبداعي، ترجمة: سامي تيسير سلمان، بيت الأفكار الدولية.

• مبدعون عبر التاريخ، د. علي الحمّادي، دار ابن حزم، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

• ٣٠ طريقة لتوليد الأفكار الإبداعية، د. علي الحمّادي، دار ابن حزم، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

• العبقرية والذكاء والإبداع، د. عبد الهادي مصباح، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى، ذو الحجة ١٤٢٦هـ - يناير ٢٠٠٦م.

ثانياً- المراجع الأجنبية

• A Kick in the Seat of the Pants. Roger von Oech.Harper Perennial. 1986.

• Thinkertoys. Michael Michalko. The Speed Press. second edition. 2006.